

Dezembro December '07

Calçado, componentes e artigos de pele

Footwear, components and leather goods

Monografia estatística '07

Statistical report '07

Calçado, componentes e artigos de pele

Footwear, components and leather goods

Monografia estatística '07

Statistical report '07

Índice

Contents

Preparar o futuro	3
Preparing for the future	
O mercado mundial em transformação	11
The changing world market	
A produção e consumo de calçado em Portugal	26
The production and consumption of footwear in Portugal	
O calçado português no mercado internacional	35
Portuguese footwear on the international market	

Preparar o futuro

Preparing for the future

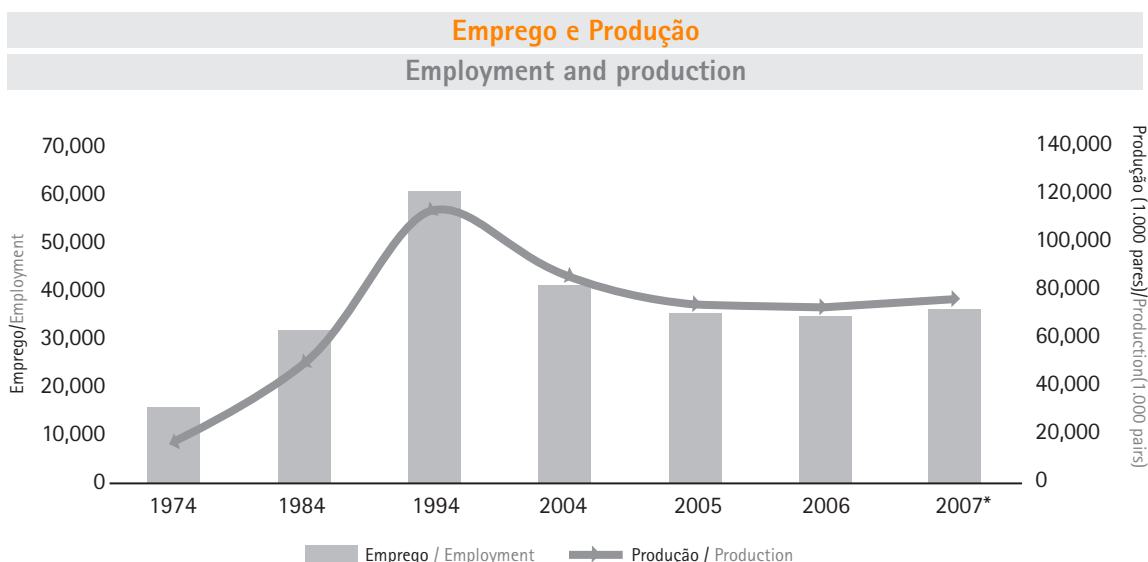


Preparar o futuro

A indústria portuguesa de calçado atravessa actualmente uma fase de consolidação e preparação para novos desafios. Após alguns anos de decréscimo, em 2006, a indústria viu os seus níveis de emprego e produção estabilizarem. Para o ano de 2007, agora a terminar, a APICCAPS estima que estas variáveis mantenham os seus valores ou registem até algum crescimento. Depois do processo de ajustamento às novas realidades competitivas que marcou a viragem do século, e que envolveu nomeadamente a deslocação de algumas grandes unidades de produção de capital estrangeiro, a indústria portuguesa de calçado parece ter atingido agora um novo patamar de estabilidade, a partir do qual prepara o seu futuro.

Preparing for the future

The Portuguese footwear industry is currently undergoing a phase of consolidation, preparing itself for the taking on of new challenges. In 2006, after some years of decrease, the industry saw its employment and production levels stabilize. In 2007, which is now coming to a close, APICCAPS estimates that these figures will be maintained or register some growth. After the process of adjustment to the new realities that took place at the turn of the century, involving the delocalisation of some of the large foreign-capital production units, the Portuguese footwear industry seems to have reached a new level of stability from which it can prepare for the future.

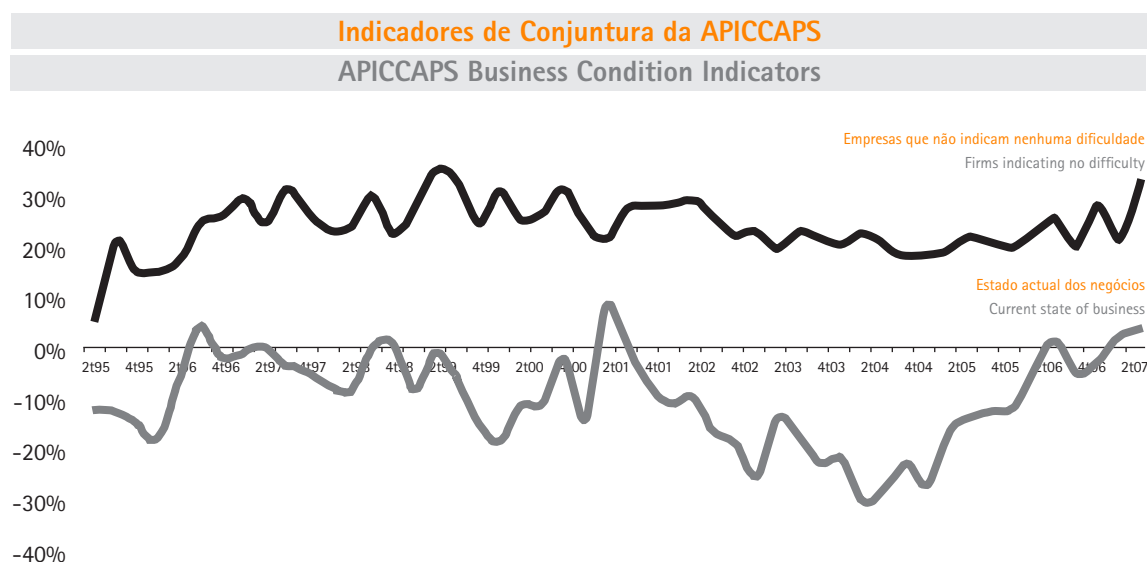


A convicção da APICCAPS de que a indústria tem condições para uma nova fase de afirmação é alicerçada na auscultação permanente dos seus associados. O inquérito de conjuntura realizado trimestralmente pela associação mostra que a apreciação que os empresários fazem do estado actual dos negócios é agora positiva. Por outro lado, quase 30% dos inquiridos afirmam mesmo não enfrentar actualmente nenhuma limitação ao desenvolvimento da sua actividade. Estes indicadores têm vindo a

The conviction held by APICCAPS that the industry possesses conditions that will enable it to enter a new and positive stage is based on the permanent sounding out of its members. The 'state-of-affairs' survey carried out every quarter by the association shows that the evaluation made by the industry on the current state of business is becoming more positive. Almost 30% of those surveyed stated that they are not currently facing any limitations to the development

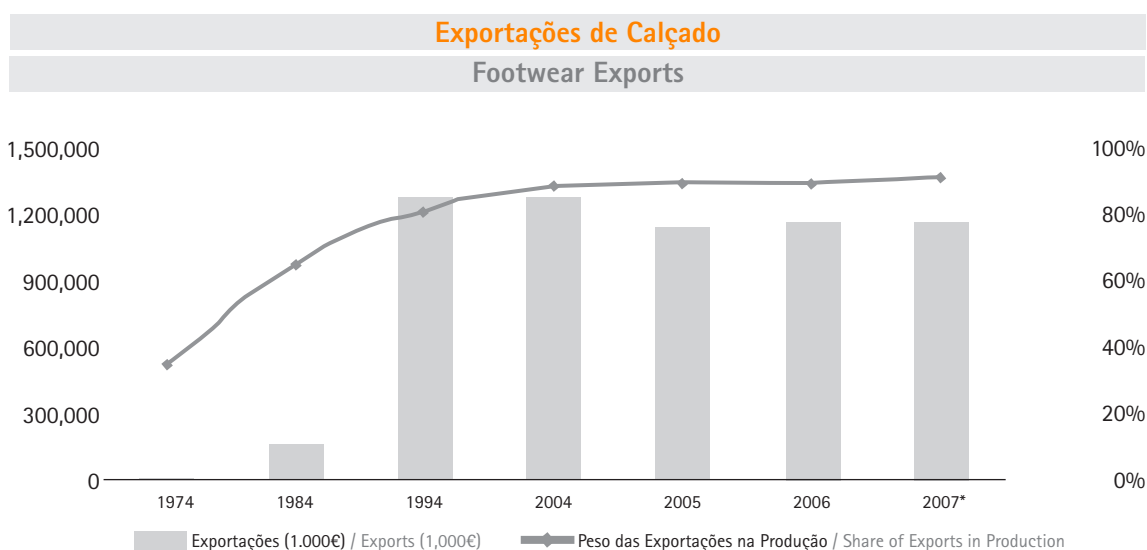
melhorar de forma sustentada desde o final de 2004 e encontram-se actualmente em níveis muito favoráveis, quando comparados com o histórico da última década.

of their activities. These indicators have been improving steadily since the end of 2004, and are currently at very favourable levels when compared to the same figures over the last decade.



Nos últimos anos, a indústria redimensionou-se, tem vindo a reformular o seu modelo de negócios e está agora apostada em passar a uma nova fase de desenvolvimento, assente em fundamentos adequados às condições actuais dos mercados. A internacionalização e a abertura ao exterior são um dos vectores fundamentais da estratégia do calçado português. Mesmo durante o processo de ajustamento por que passou nos últimos anos, a indústria manteve sempre uma forte aposta nos mercados externos, assente numa atitude comercial proactiva. Fruto dessa atitude, a APICCAPS estima que, em 2007, pela primeira vez, as exportações portuguesas ultrapassem os 90% da produção nacional de calçado.

The industry has, over the last few years, undergone restructuring in terms of size and has also reformulated its business models, and is now ready to move on to another stage in its development - one that is based firmly on the needs dictated by current market conditions. Internationalization, the opening up to the outside world, is one of the fundamental principles that the strategy of the Portuguese footwear industry is based on. Even during the process of adjustment that has taken place over the last few years, the industry has always had a strong leaning towards external markets, based on a proactive attitude to sales. As a result of this attitude, APICCAPS estimates that in 2007, Portuguese footwear exports will surpass sales to the foreign market by 90% for the first time.



Esta aposta deliberada nos mercados externos permite que, mesmo enfrentando poderosos concorrentes que beneficiam de custos de produção muito mais favoráveis, a indústria portuguesa de calçado continue a conseguir um saldo comercial superior a 800 milhões de euros. Como se mostra adiante, no capítulo relativo ao comércio externo, o calçado continua assim a ser a indústria que mais contribui para a Balança Comercial do país.

This carefully considered attitude to external markets is the factor that permits the Portuguese footwear industry to achieve a surplus of more than 800 million euros, even when confronted by powerful competitors who benefit from more favourable production costs. As will be shown in the chapter on the external market, footwear continues to be the industry that contributes most to Portugal's balance of trade.

Evolução da Indústria de Calçado Portuguesa

Trends of the Portuguese Footwear Industry

	1974	1984	1994	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Indústria/Industry													
Empresas/Companies													
número/number	673	971	1,635	1,609	1,645	1,600	1,550	1,533	1,459	1,360	1,160	1,150	1,201
Emprego/Employment													
número/number	15,299	30,850	59,099	54,622	53,375	50,000	49,000	43,603	43,187	40,245	34,280	33,970	35,488
Produção/Production													
milhares de pares/thousand pairs	15,000	48,000	110,000	105,604	109,578	108,042	106,998	98,620	91,101	84,897	72,313	71,660	74,862
Valor bruto de produção /Gross Production Value													
milhares de Euros/thousand Euros	12,330	318,891	1,645,983	1,697,897	1,731,216	1,776,141	1,902,654	1,758,542	1,582,454	1,471,214	1,307,357	1,338,714	1,306,412
Comércio Externo /Foreign Trade													
Exportações/Exports													
milhares de Euros/thousand Euros	3,093	164,060	1,283,866	1,447,129	1,486,281	1,510,436	1,599,330	1,503,701	1,366,965	1,273,252	1,138,195	1,166,113	1,167,280
milhares de pares/thousand pairs	5,200	31,100	89,400	92,278	96,347	94,229	92,395	86,415	80,523	75,159	64,344	63,792	68,098
Importações/Imports													
milhares de Euros/thousand Euros	324	738	97,086	166,907	187,574	214,429	236,475	258,634	252,606	271,126	285,473	318,242	355,508
milhares de pares/thousand pairs	2,800	200	15,000	25,218	25,706	25,299	24,685	27,143	28,415	33,154	39,212	41,200	52,118
Balança Comercial /Trade Balance													
milhares de Euros/thousand Euros	2,769	163,321	1,186,780	1,280,222	1,298,706	1,296,008	1,362,855	1,245,067	1,114,359	1,002,126	852,722	847,872	811,772
milhares de pares/thousand pairs	2,400	30,900	74,400	67,060	70,641	68,930	67,710	59,273	52,108	42,005	25,131	22,591	15,979

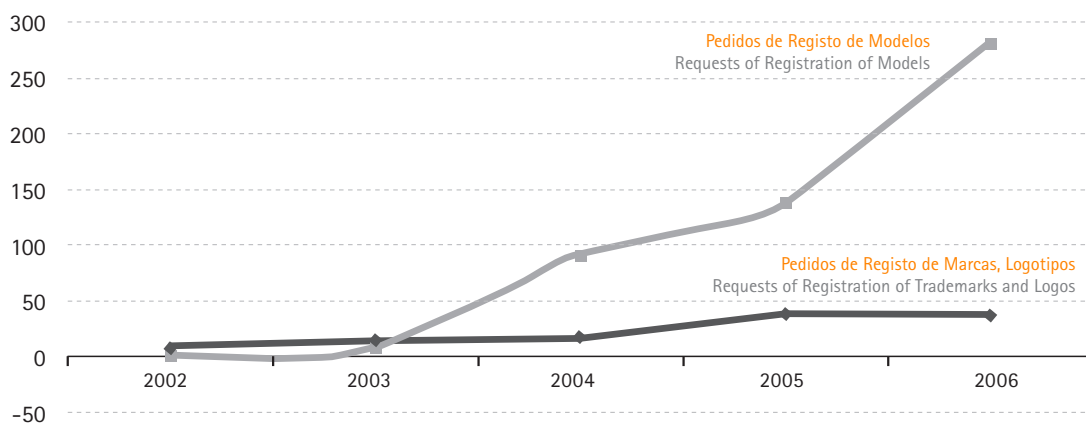
	1974	1984	1994	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Consumo Aparente /Apparent Consumption													
milhares de Euros/thousand Euros	9,561	155,570	459,203	417,675	432,510	480,133	539,799	513,475	468,094	469,088	454,635	490,843	494,641
milhares de pares/thousand pairs	12,600	17,100	35,600	38,544	38,937	39,112	39,288	39,347	38,993	42,892	47,181	49,069	58,882
Taxa de Cobertura (valor)/													
Coverage rate (value)	955%	22224%	1322%	867%	792%	704%	676%	581%	541%	470%	399%	366%	328%
Peso das Importações no Consumo Aparente/													
Share of Imports in Apparent Consumption	22.2%	1.2%	42.1%	65.4%	66.0%	64.7%	62.8%	69.0%	72.9%	77.3%	83.1%	84.0%	88.5%
Taxa de Exportação (pares)													
Share of Exports in Production (pairs)	34.7%	64.8%	81.3%	87.4%	87.9%	87.2%	86.4%	87.6%	88.4%	88.5%	89.0%	89.0%	91.0%

A evolução na cadeia de valor, com a aposta em segmentos de mercado mais exigentes, mas também mais valorizados, é outro dos fundamentos essenciais da estratégia da indústria. A aposta na inovação, como única forma de, a longo prazo, diferenciar a oferta portuguesa e criar valor para o consumidor, é essencial para o conseguir. Nesse sentido, o fortíssimo crescimento que se tem verificado desde 2003 na utilização de instrumentos de protecção da propriedade intelectual pela indústria de calçado portuguesa, nomeadamente o registo de modelos, marcas e logótipos, de acordo com os elementos recolhidos pelo GAPI do Centro Tecnológico do Calçado de Portugal, constitui um indicador muito auspicioso.

The growth in the value chain, with industry gearing itself towards the more demanding but also more valuable market segments, is another of the strategies on which Portuguese industry is basing itself. In the long term, investment in innovation is the only means of differentiating the Portuguese offer and of creating value for the consumer, and is essential if this is to be managed. Strong growth has been noted since 2003 in the usage of instruments for the protection of intellectual property by the Portuguese footwear industry. This registration of styles, brands and logotypes constitutes, according to information gathered by the GAPI intellectual property rights office based at the Portuguese Footwear Technology Centre, a very auspicious indicator for the future.

Número de Pedidos de Registos apoiados pelo GAPI_CTC

Number of Registration Requests supported by GAPI_CTC



A utilização de marcas próprias é outro elemento importante na diferenciação da oferta. Um inquérito realizado pela APICCAPS junto das principais empresas do sector mostra que a percentagem das que têm marcas próprias tem vindo a aumentar e se aproxima já dos 50%. A transformação no modelo de negócio das empresas portuguesas tem passado também por uma aproximação entre a actividade industrial e a actividade comercial. De acordo com dados da APICCAPS, o número de estabelecimentos retalhistas controlados pela indústria portuguesa de calçado terá crescido de 46, em 2000, para 250, actualmente, e o de estabelecimentos grossistas de 14 para 37.

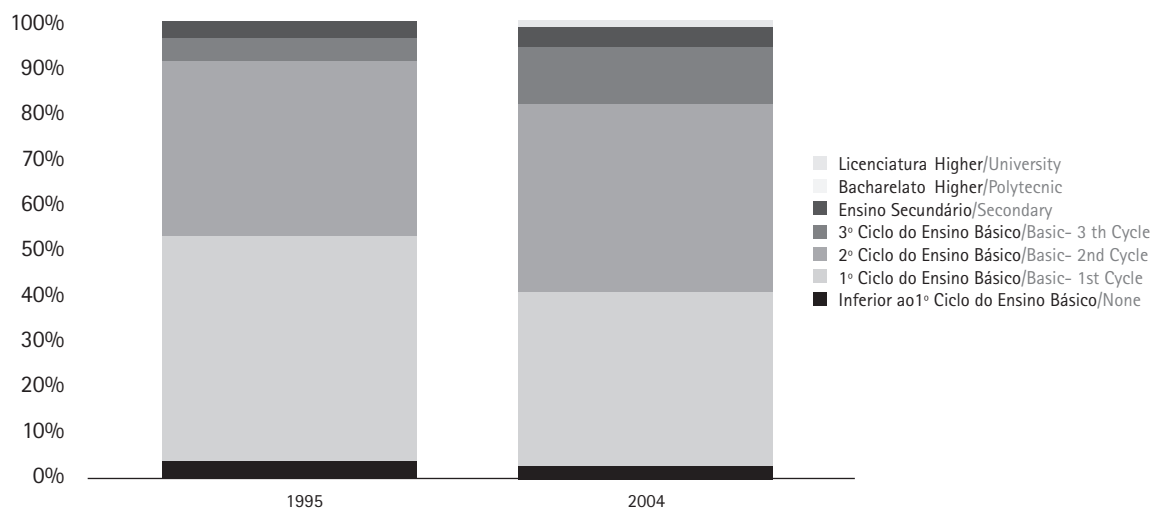
A resposta aos novos desafios com que está confrontada tem levado a indústria a dotar-se de profissionais mais qualificados. Como é possível observar no gráfico, na última década, a indústria de calçado reduziu substancialmente o recurso a trabalhadores apenas com o 1º ciclo do ensino básico, em favor, nomeadamente, daqueles que têm o 3º ciclo ou o ensino secundário completo.

The use of own brands is another important element in the differentiation of the offer. A survey carried out by APICCAPS amongst the major companies in this sector shows that the percentage of these that have their own brands has grown to around 50%. Transformation of the business model of Portuguese companies has also included a bringing together of sales and industry. According to APICCAPS data, the number of retail establishments controlled by the Portuguese footwear industry has grown from 46, in 2000, to 250 in 2007, and wholesale establishments from 14 to 37.

In response to the challenges that now exist, the industry now invests in employees with higher levels of qualification. As can be seen in the chart, in the last decade, the footwear industry has substantially reduced its number of employees having only primary education, in favour of those who have a mid-secondary level of education or who have gained their school-leaving certificate.

Habilitações dos trabalhadores da indústria do calçado (CAE 193)

Level of Education of the footwear industry employees (NACE 193)



A preparação do futuro exige que se intensifique a aposta nos vectores que têm marcado a evolução recente da indústria. A indústria portuguesa de calçado cresceu aberta ao mundo e é preciso agora reforçar a sua internacionalização. Como se demonstra adiante, o calçado português encontra-se já entre os mais valorizados do mundo. Mas é preciso apostar permanentemente na inovação para consolidar e reforçar essa valorização. Numa indústria de pequenas e médias empresas, como a representada pela APICCAPS, a cooperação e as redes são fundamentais para permitir responder a estes desafios. Mas, evidentemente, nada disto se pode fazer sem recursos humanos devidamente qualificados, a todos os níveis da empresa: os progressos que a indústria já fez neste domínio têm que ter continuidade.

Os desafios com que se encontram confrontadas as indústrias representadas pela APICCAPS são exigentes: no contexto de um mercado mundial em grande transformação e muito concorrencial, o calçado português tem simultaneamente que defender as posições e a reputação que conquistou nos grandes mercados europeus, que explorar as oportunidades existentes noutras zonas do continente, como a Espanha e o leste e que penetrar nos mercados que apresentam melhores perspectivas de dinamismo futuro, nomeadamente os mercados asiáticos. A indústria portuguesa tem-se preparado e encara esses desafios como oportunidades para um salto qualitativo no seu desenvolvimento.

Preparation for the future demands that investment is intensified in those areas that have had the most impact in the recent evolution of the industry. The Portuguese footwear industry grew up open to the world, and now needs to strengthen its internationalization. As will be demonstrated, Portuguese footwear now finds itself to be amongst the highest valued in the world. It is, however, necessary to invest permanently in innovation in order to consolidate and strengthen that value. In an industry of small and medium-sized businesses, represented by APICCAPS, cooperation and the use of networks are fundamental in permitting the industry to respond to these challenges. None of this can occur, of course, without suitably qualified human resources, at all levels of the company: the progress that the industry has made in this area must be allowed to continue.

The challenges faced by the industries that APICCAPS represents are challenging indeed: within the context of a very competitive worldwide market undergoing large-scale transformation, Portuguese footwear must simultaneously defend its position as well as the reputation that it has built up within the large European markets. It must also explore the opportunities that exist in other parts of the continent, such as Spain and the east, penetrating those markets with the best perspectives for future activity, i.e. the Asian markets. Portuguese industry has been preparing itself, and sees these challenges as opportunities for making a qualitative leap in development.

O mercado mundial em transformação

The changing world market



O mercado mundial em transformação

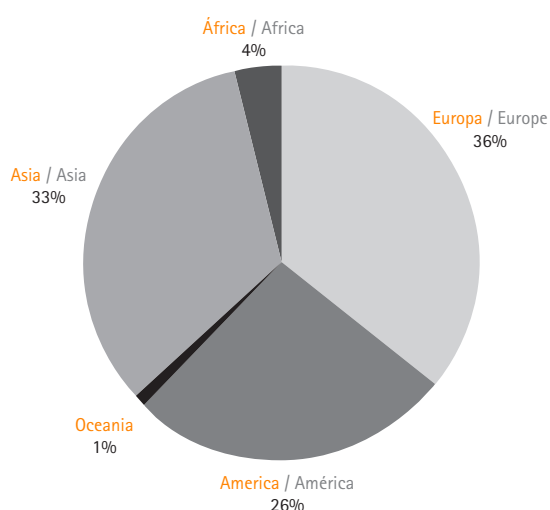
As últimas duas décadas foram marcadas por profundas alterações no mercado mundial do calçado. Desde logo, a estrutura geográfica do consumo alterou-se significativamente, com a Europa a perder peso em favor da América e, sobretudo, da Ásia: a Europa, que há vinte anos absorvia mais de um terço do calçado comercializado no mundo, viu o seu peso reduzir-se para 23%; em contrapartida, o peso da América subiu de 26% para 29% e o da Ásia de 33% para 43%. Esta alteração da estrutura reflecte evoluções diferenciadas no consumo de cada uma das regiões: enquanto o crescimento médio, a nível mundial, foi de 2,2% ao ano, na Europa verificou-se um decréscimo anual de 0,2%. Para a indústria portuguesa, esta estagnação da procura na zona geográfica onde se concentram os seus principais mercados, constituiu uma importante dificuldade, apesar de o mercado nacional ter apresentado uma evolução mais favorável do que a evolução média europeia, evidenciando um crescimento anual de 4,6%.

The changing world market

The last two decades have seen profound alterations in the world footwear market. The geographical structure of consumption has, since that time, changed significantly, with Europe losing ground in favour of America and, above all, to Asia: Europe, which twenty years ago absorbed more than one third of footwear sold in the world, has seen its weighting reduced to 23%; Against this, the proportion attributed to America has risen from 26% to 29% and to Asia from 33% to 43%. This alteration in structure reflects the differing changes in consumption of each of these regions: whereas average growth was 2.2% at a worldwide level per year, Europe underwent an annual decrease of 0.2%. This stagnation in demand within the geographical area in which its main markets were based was a great problem for Portuguese industry, even though the national market presented more favourable growth than that of the European average, with an annual growth of 4.6%.

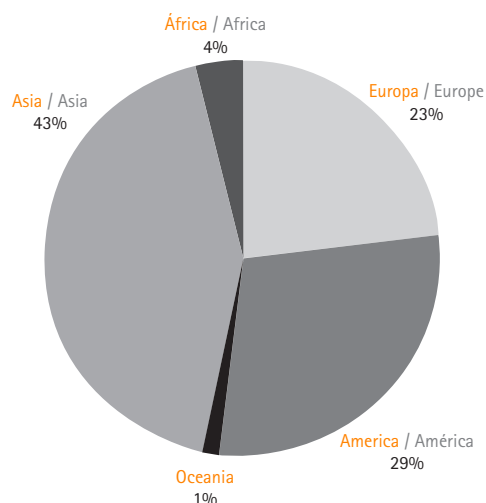
Peso no Consumo Mundial de Calçado 1985

Share in World Footwear Consumption 1985



Peso no Consumo Mundial de Calçado 2005

Share in World Footwear Consumption 2005



Apesar da estagnação na Europa e do forte crescimento na Ásia, o consumo de calçado apresenta ainda padrões regionais muito diferenciados. Nos EUA, o consumo médio por habitante é de 8 pares por ano e na Europa varia, consoante os países, entre os 2 e os 7 pares. Em contrapartida, na Ásia, que é já a região com maior peso no consumo, são frequentes os países em que o consumo se fica pelos dois pares anuais e há ainda alguns em que cada habitante não compra sequer um par de calçado por ano. À medida que o crescimento económico asiático vá permitindo que os seus níveis de consumo por habitante se aproximem dos níveis verificados na Europa ou na América, o peso da Ásia no mercado mundial tenderá a acentuar-se, reflectindo de forma mais aproximada a sua importância populacional.

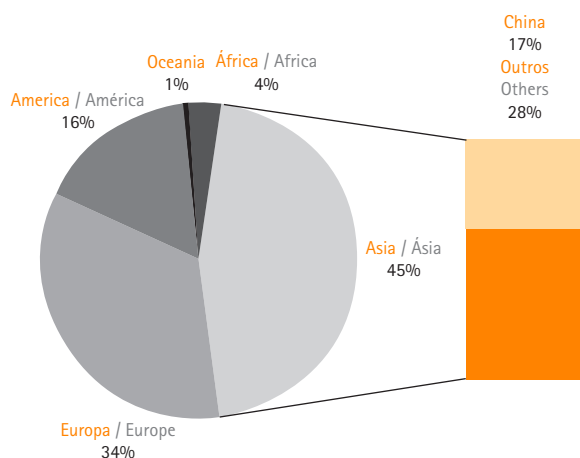
O cenário não se apresenta muito diferente no que à produção de calçado diz respeito. Também neste domínio se verificaram evoluções muito diferenciadas a nível regional, com a Ásia a crescer 6% ao ano enquanto a Europa reduzia a produção quase à mesma taxa anual. Fruto destas evoluções, a Ásia assumiu uma enorme predominância, passando de 45% para 83% da produção mundial. O reforço da importância deste continente deveu-se, em grande medida, ao comportamento da indústria chinesa: entre 1985 e 2005, o peso da China na produção mundial passou de 17% para 62%. As restantes áreas do globo viram a sua importância reduzir-se consideravelmente: a produção europeia passou de 34% para 7% da produção mundial e a do continente americano de 16% para 9%. Neste contexto, a indústria portuguesa conseguiu um desempenho favorável, distinguindo-se positivamente da tendência europeia, com um crescimento médio de 2% ao ano. Os números disponíveis sugerem, portanto, que a indústria portuguesa tem demonstrado uma maior resiliência às transformações estruturais do sector do que as suas congéneres europeias.

Despite stagnation in Europe and strong growth in Asia, the consumption of footwear still shows very differentiated regional patterns. Average consumption per inhabitant in the U.S.A. is 8 pairs a year, while in Europe the average varies, depending on the country, standing at between 2 and 7 pairs per year. Against this we have Asia, which is already the region with the heaviest consumption, which has many countries in which the consumption of footwear stands at around two pairs per year, and there are some Asian countries in which inhabitants buy scarcely one pair of shoes per year. As the growth of the Asian economy permits consumption levels per inhabitant to grow closer to those observed in Europe or America, the weight of Asia in the world market will become more accentuated, increasing to become more in line with its levels of population.

The setting does not appear very different in relation to footwear production. Very differentiated regional differences have also been observed in this area, with Asia growing by 6% per year and Europe losing production at almost the same annual rate. As a result of these changes, Asia has become overwhelmingly predominant, passing from 45% to 83% of world production. The growth in the importance of this continent is largely owed to the behaviour of Chinese industry: between 1985 and 2005, the weight of China in world production grew from 17% to 62%. The remaining areas of the world saw their importance decline considerably: European production decreased from 34% to 7% of world production, and the American continent went from 16% to 9%. Within this context, Portuguese industry has managed a favourable performance, separating itself from the European trend, with an average growth of 2% per year. Available figures therefore suggest that Portuguese industry has demonstrated a greater degree of resilience to the sector's structural transformations than its European counterparts.

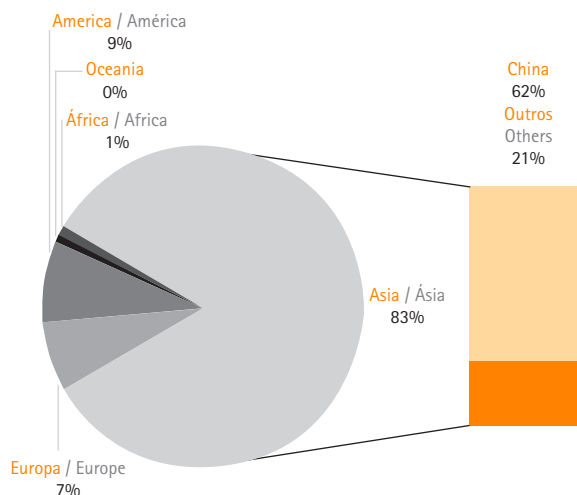
Peso na Produção Mundial de Calçado 1985

Share in World Footwear Production 1985



Peso na Produção Mundial de Calçado 2005

Share in World Footwear Production 2005

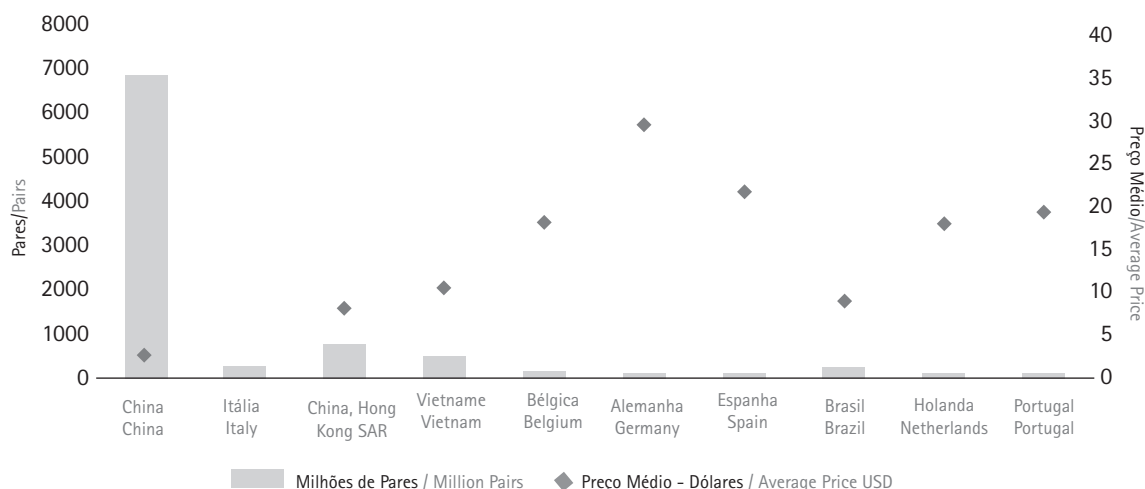


A China não é apenas o maior produtor mundial de calçado, sendo igualmente, por muito larga margem, o principal exportador, com uma quota que ultrapassa já os três quartos (78%). Esta posição é sustentada por um preço médio muito reduzido, menos de 3 dólares, de tal forma que é menos de metade do praticado por qualquer outro dos principais exportadores mundiais. Os reduzidos custos de produção, conjugados com uma taxa de câmbio artificialmente reduzida e com práticas comerciais questionáveis encontram-se na base do enorme predomínio da indústria chinesa. Com um preço médio de 19 dólares, Portugal encontra-se entre os exportadores que posicionam o seu produto num patamar de valorização mais elevado, nomeadamente devido à sua especialização no calçado de couro. A Itália e a Alemanha, com preços próximos dos 30 dólares, são os únicos países que conseguem preços médios substancialmente mais elevados do que os portugueses.

China is not only the largest producer of footwear in the world, but also, and by a very large margin, its largest exporter, with a share that has already surpassed three quarters (78%). This position is sustained by an extremely low average price, which at less than 3 dollars is in fact so low that it comes in at less than half of that achieved by any other of the world's main exporters. Its low production costs, combined with an artificially reduced exchange rate and questionable commercial practices are the foundations on which the predominance of the Chinese industry is based. At an average price of 19 dollars, Portugal is amongst those exporters who position their product within a higher price bracket, a result of its specialization in leather footwear. Italy and Germany, with prices close to 30 dollars, are the only countries that manage to achieve average prices that are substantially higher than those of Portuguese industry.

Principais Exportadores de Calçado (volume) – 2005

Top Footwear Exporters (volume) – 2005



Portugal é também um dos dois países, entre os principais exportadores de calçado, em que este produto assume maior peso no conjunto das exportações nacionais, mais de 3%, o que demonstra a importância que a indústria continua a ter na economia nacional.

Os Estados Unidos são o principal importador de calçado representando 25% das importações mundiais. A Europa, no seu conjunto, absorve mais de um terço das importações: os maiores mercados são a Alemanha e o Reino Unido, com 5% das importações mundiais, e a França, a Itália e a Espanha, com 4% cada. Na Ásia, Hong Kong e o Japão, com 10 e 6% das importações mundiais, são os maiores destinos.

Conjugando os dados de comércio externo com os de produção e consumo, é visível que o continente europeu é claramente aquele que apresenta uma maior abertura ao exterior: a Europa importa já mais calçado do que o que consome, o que indicia que parte do calçado importado se destina a reexportação; e, de facto, os elementos estatísticos mostram que o continente exporta igualmente mais calçado do que o que produz. O continente americano apresenta também uma significativa abertura às importações, importando três de cada quatro pares que consome. No entanto, é o continente que ex-

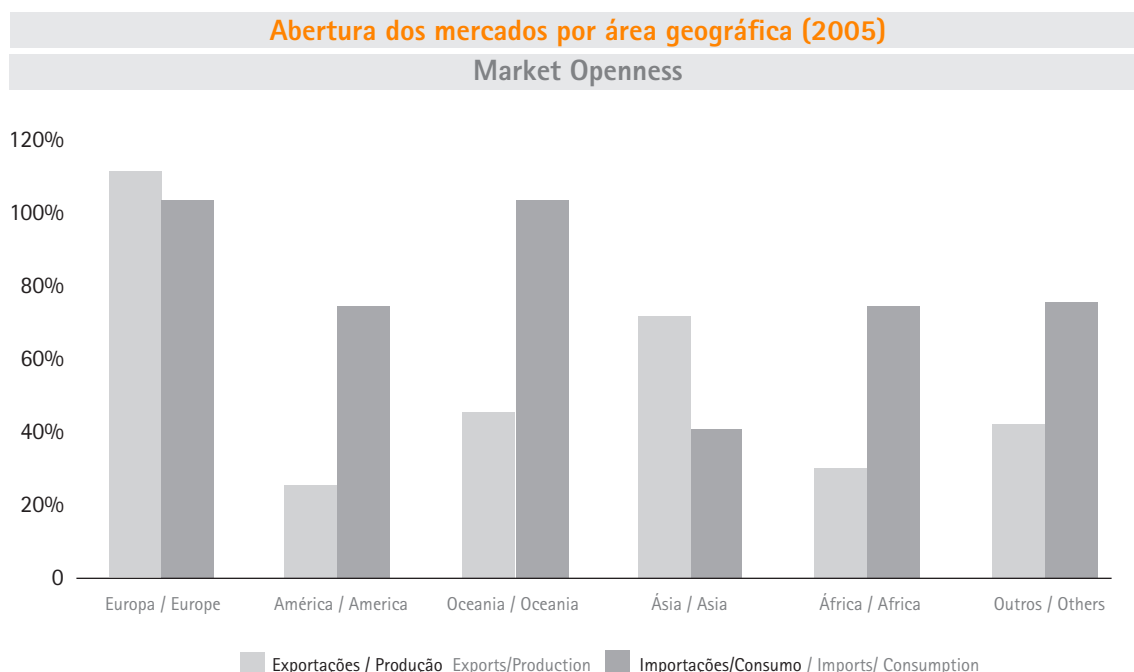
Amongst the principal exporters of footwear, Portugal is one of the two countries in which, at more than 3%, this product assumes the greatest weight amongst total national exports, demonstrating the importance that the industry continues to have within the national economy.

The United States is the main importer of footwear, representing 25% of world imports. Europe, when considered as a whole, absorbs more than a third of imports: the largest markets being Germany and the United Kingdom, with 5% of world imports, and France, Italy and Spain, with 4% each. In Asia, Hong Kong and Japan are the largest importers, absorbing 10% and 6% of world production respectively.

Combining the data of external commerce with that related to production and consumption, it can be seen that the European continent is clearly the one most open to the outside: Europe already imports more footwear than it consumes, which indicates that some of the footwear imported is aimed at re-export; and statistics, in fact, show that the continent exports more footwear than it produces. The American continent also shows significant opening to imports, importing three out of the four pairs that are consumed. It is also, however, the continent that exports the

porta uma menor percentagem da sua produção. A Ásia destaca-se, entre as grandes áreas geográficas, como a região menos aberta ao exterior, importando apenas 41% do calçado consumido.

smallest percentage of its production. Asia stands out, amongst the large geographical areas, as the region least open to the exterior, importing only 41% of footwear consumed.



Analisando em maior detalhe os países europeus em que a indústria de calçado tem maior expressão, verifica-se que só alguns países de leste conseguiram aumentar significativamente o seu volume de negócios, nas últimas duas décadas. As evoluções mais favoráveis registaram-se na Eslováquia e na Roménia, que beneficiaram da sua proximidade à Itália para atrair investimento estrangeiro. No entanto, entre os países que registaram uma evolução mais negativa encontra-se também um país de leste, a República Checa, entre o Reino Unido e a França. Portugal encontra-se, neste aspecto, numa posição intermédia, com um crescimento semelhante ao dos seus concorrentes espanhóis e italianos. Quase todos os países analisados apresentaram uma evolução negativa do emprego no sector mas conseguiram crescimentos da produtividade do trabalho, não se distinguindo Portugal da tendência geral.

On greater analysis of those European countries in which the footwear industry has the strongest presence, it can be seen that, in the last two decades, only certain Eastern European countries have managed to significantly increase their turnovers. The most favourable changes have occurred in Slovakia and Romania, which have benefited from their proximity to Italy in attracting foreign investment. Amongst the countries that have undergone negative changes is one from Eastern Europe, the Czech Republic, together with the United Kingdom and France. Portugal finds itself, in relation to this, in an intermediate position, with a growth similar to that of its Spanish and Italian competitors. Almost all of the countries analysed have presented negative growth in employment in this sector, but have managed to increase work productivity, Portugal not deviating from the trend in this respect.

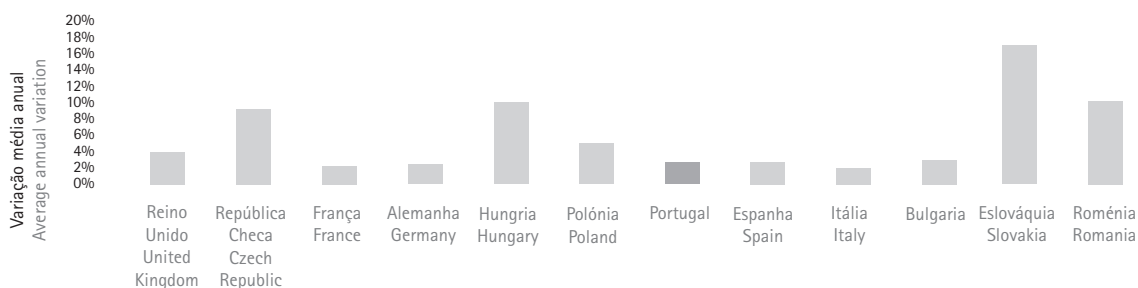
Número de Trabalhadores (1995-2005) Number of Employees (1995-2005)



Volume de Negócios (1995-2005) Turnover (1995-2005)



Valor acrescentado por trabalhador (1995-2005) Value Added per Employee (1995-2005)



Na indústria de componentes para calçado, a Itália lidera o mercado internacional, com exportações da ordem dos 1,2 milhões de dólares e importações a rondar os 900 mil dólares, valores que em ambos os casos mais do que duplicam os do segundo país mais importante. Portugal é o nono importador mundial de componentes mas a indústria nacional

In the components for footwear industry, Italy leads the international market with exports to the order of 1.2 million dollars, and imports of around 900 thousand dollars, Both these values are more than double those of the second most important country. Portugal is the ninth importer of components at a world-wide level, but its na-

não surge entre os dez principais exportadores.

Quanto aos artigos de pele, a China tem uma enorme preponderância no mercado mundial, com exportações que rondam os 17 milhões de dólares, quando se lhe agregam os valores de Hong Kong. A França e a Itália, com exportações entre 3 e 4 milhões de dólares, surgem nas posições seguintes. Com 9 milhões de dólares de importações, os EUA são o principal mercado para este tipo de produto, seguindo-se-lhes o Japão e a China, com valores acima dos 4 milhões de dólares. Portugal não figura entre os dez principais exportadores ou importadores de artigos de pele.

tional industry does not feature amongst the ten largest exporters.

In relation to leather goods, China has an overwhelming predominance in the world market, with exports at around 17 million dollars when figures for Hong Kong are included in the total. France and Italy, with exports of between 3 and 4 million dollars, are next on the list. With 9 million dollars of imports, the USA is the main market for this type of product, followed by Japan and China, with figures of more than 4 million dollars. Portugal does not figure amongst the ten main exporters or importers of leather goods.

Dados Gerais – O calçado no Mundo – 2005

Global Data- Footwear Worldwide – 2005

	Produção Production	Importações Imports	Exportações Exports	Consumo Consumption
Europa/Europe	982	3148	1100	3032
França/France	43	379	53	369
Alemanha/Germany	29	464	142	351
Itália/Italy	250	332	249	333
Holanda/Holand	2	163	85	80
Polónia/Poland	32	101	15	118
Portugal/Portugal	83	37	75	45
Espanha/Spain	126	347	96	277
Rússia/ Russia	44	178	7	215
Reino Unido / U.K.	7	424	34	397
Turquia / Turkey	170	29	10	155
Outros / Others	196	694	334	692
América / América	1251	2853	317	3832
Estados Unidos/USA	34	2252	44	2286
México/ Mexico	197	40	7	230
Canadá / Canada	9	138	8	138
Brasil/Brazil	762	10	217	555
Outros / Others	249	413	41	623
Oceania / Oceania	11	136	5	131
Austrália/ Australia	8	87	1	82
Nova Zelândia / New Zealand	1	19	1	20
Outros / Others	2	30	3	29
Ásia / Asia	12109	2354	8698	5753
China /China	9000	11	6914	2097
Hong-Kong / Hong Kong	1	866	740	126
Índia / India	909	8	65	852
Indonésia / Indonesia	580	75	165	480
Japão/Japan	95	556	1	650
Vietname/Vietnam	525	1	473	53
Outros / Others	999	837	340	1495
África / Africa	170	350	52	468
Egipto / Egypt	62	46	11	97
África do Sul / South Africa	15	135	2	149
Outros / Others	93	169	39	222
Total	14392	8841	8841	13216

Quantidade: Milhões de pares / Quantity: Million pairs

O calçado no Mundo – Crescimento 1985-2005

Footwear Worldwide – Growth 1985-2005

	Produção Production		Importações Imports		Exportações Exports		Consumo Consumption	
	Diferença Difference	Taxa Rate	Diferença Difference	Taxa Rate	Diferença Difference	Taxa Rate	Diferença Difference	Taxa Rate
Europa / Europe	-2038	-67%	2104	202%	178	19%	-110	-4%
França/France	-155	-78%	222	141%	-7	-12%	74	25%
Alemanha/Germany	-142	-83%	237	104%	104	274%	-9	-3%
Itália/Italy	-275	-52%	276	493%	-186	-43%	187	128%
Holanda/Holand	-8	-80%	101	163%	67	372%	-195	-71%
Polónia/Poland	-133	-81%	100	10000%	2	15%	-35	-23%
Portugal/Portugal	27	48%	37		38	103%	26	137%
Espanha/Spain	-79	-39%	340	4857%	-12	-11%	173	166%
Rússia/ Russia	-960	-96%	15	9%	4	133%	-939	-81%
Reino Unido / U.K.	-129	-95%	267	170%	16	89%	122	44%
Outros / Others	-184	-33%	509	238%	152	79%	486	135%
América / América	-202	-14%	1848	184%	166	110%	1525	66%
Estados Unidos/USA	-305	-90%	1319	141%	35	389%	1023	81%
México/ Mexico	12	6%	40		2	40%	50	28%
Canadá/ Canada	-35	-80%	79	134%	5	167%	38	38%
Brasil/Brazil	222	41%	10		85	64%	147	36%
Outros / Others	-96	-28%	400	3077%	39	1950%	267	75%
Oceania / Oceania	-34	-76%	97	249%	4	400%	48	58%
Austrália/ Australia	-28	-78%	50	135%	1		9	12%
Nova Zelândia / New Zealand	-8	-89%	17	850%	1		10	100%
Outros / Others	2		30		2	200%	29	
Ásia / Asia	8095	202%	2077	750%	7312	528%	2848	98%
China /China	7468	487%	11		6714	3357%	765	57%
Hong Kong / Hong-Kong	-89	-99%	700	422%	520	236%	90	250%
Índia / India	559	160%	8		49	306%	518	155%
Indonésia / Indonesia	528	1015%	74	7400%	164	16400%	428	823%
Japão/Japan	-373	-80%	469	539%	-13	-93%	109	20%
Outros / Others	2	0%	815	3543%	-122	-13%	938	154%
África / Africa	-149	-47%	328	1491%	46	767%	133	40%
Egipto / Egypt	2	3%	46		11		37	62%
África do Sul / South Africa	-40	-73%	120	800%	2		79	113%
Outros / Others	-111	-54%	162	2314%	33	550%	17	8%
Total	5541	63%	6454	270%	6375	259%	4444	51%

Quantity: Million pairs / Quantidade: Milhões de pares

Consumo Mundial de Calçado – 2005

World Footwear Consumption – 2005

	Consumo Consumption	População Population	Consumo per capita Consumption per capita
França/France	369	61.2	6.0
Alemanha/Germany	351	82.4	4.3
Itália/Italy	333	59	5.6
Holanda/Holand	80	16.4	4.9
Polónia/Poland	118	38.1	3.1
Portugal/Portugal	45	10.6	4.2
Espanha/Spain	277	42.5	6.5
Rússia/ Russia	215	142.3	1.5
Reino Unido / U.K.	397	60.5	6.6
Turquia / Turkey	155	73.7	2.1
América / América			
Estados Unidos/USA	2286	299.1	7.6
México/ Mexico	230	108.3	2.1
Canadá/ Canada	138	32.6	4.2
Brasil/Brazil	555	186.8	3.0
Oceania / Oceania			
Austrália/ Australia	82	20.6	4.0
Nova Zelândia/New Zealand	20	4.1	4.9
Ásia / Asia			
China/China	2097	1311.4	1.6
Hong Kong / Hong-Kong	126	7	18.0
Índia / India	852	1121.8	0.8
Indonésia / Indonesia	480	225.5	2.1
Japão/Japan	650	127.8	5.1
Vietname/Vietnam	53	84.2	0.6
África / Africa			2.3
Egipto / Egypt	97	75.4	1.3
África do Sul / South Africa	149	47.3	3.2

Quantidade: Milhões de pares/Quantity: Million pairs

Lista dos Maiores Exportadores de Calçado – 2005

Top Footwear Exporters – 2005

Country / País	Exportações Exports	Quota nas Exportações do País Share in Country Exports
China/China	18,434	2.42%
Itália/Italy	7,653	2.05%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	5,828	2.00%
Vietname/Vietnam	4,831	11.59%
Bélgica/Belgium	2,509	0.75%
Alemanha / Germany	2,316	0.24%
Espanha/Spain	2,041	1.06%
Brasil/Brazil	1,892	1.60%
Holanda/Netherlands	1,494	0.47%
Portugal/ Portugal	1,414	3.71%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Importadores de Calçado – 2005

Top Footwear Importers – 2005

Country / País	Importações Imports	Quota nas Importações do País Share in Country Imports
Estados Unidos/USA	18,548	1.07%
Alemanha/Germany	5,239	0.67%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	5,098	1.70%
Reino Unido / United Kingdom	4,695	0.91%
França/France	4,502	0.95%
Itália/Italy	3,621	0.94%
Japão/Japan	3,300	0.64%
Bélgica/Belgium	1,994	0.62%
Holanda/Netherlands	1,772	0.63%
Espanha/Spain	1,734	0.60%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Exportadores de Calçado de Couro – 2005

Top Leather Footwear Exporters – 2005

Country / País	Exportações Exports	Quota nas Exportações do País Share in Country Exports
China/China	7,990	1.05%
Itália/Italy	6,387	1.71%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	3,738	1.28%
Alemanha/Germany	1,680	0.17%
Espanha/Spain	1,571	0.81%
Brasil/ Brazil	1,508	1.27%
Portugal/ Portugal	1,270	3.33%
Holanda/Netherlands	1,042	0.33%
Bélgica/Belgium	967	0.29%
França/France	928	0.21%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Importadores de Calçado de Couro – 2005

Top Leather Footwear Importers – 2005

Share in Country Imports	Importações Country / País	Quota nas Importações do País Imports
Estados Unidos/USA	12,074	0.70%
Alemanha/Germany	3,568	0.46%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	3,277	1.09%
U Reino Unido / nited Kingdom	3,262	0.63%
França/France	2,876	0.60%
Itália/Italy	2,396	0.62%
Holanda/Netherlands	1,140	0.40%
Bélgica/Belgium	1,125	0.35%
Espanha/Spain	1,010	0.35%
Japão/Japan	1,004	0.19%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Exportadores de Componentes de Calçado – 2005

Top Footwear Components Exporters – 2005

Country / País	Exportações Exports	Quota nas Exportações do País Share in Country Exports
Itália/Italy	1,292	0.35%
China/China	619	0.08%
Romania/ Romania	413	1.49%
Rep. da Coreia / Rep. of Korea	361	0.13%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	316	0.11%
Estados Unidos/USA	224	0.02%
Índia / India	220	0.21%
Alemanha/Germany	214	0.02%
Espanha/Spain	148	0.08%
Tunísia/ Tunisia	148	1.41%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Importadores de Componentes de Calçado – 2005

Top Footwear Components Importers – 2005

Country / País	Importações Imports	Quota nas Importações do País Share in Country Imports
Itália/Italy	907	0.24%
Estados Unidos/ USA	359	0.02%
China/China	326	0.05%
Alemanha/Germany	326	0.04%
Romania/ Romania	297	0.74%
Hong Kong / China, Hong Kong SAR	286	0.10%
Japão/Japan	282	0.05%
França/France	235	0.05%
Portugal/ Portugal	129	0.21%
Eslováquia / Slovakia	124	0.36%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Exportadores de Artigos de Pele – 2005

Top Leather Goods Exporters – 2005

Country / País	Exportações Exports	Quota nas Exportações do País Share in Country Exports
China/China	11,420	1.50%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	5,576	1.91%
Itália/Italy	3,613	0.97%
França/France	3,201	0.74%
Índia / India	1,217	1.18%
Alemanha/Germany	1,110	0.11%
Estados Unidos/USA	1,075	0.12%
Bélgica/Belgium	963	0.29%
Paquistão / Pakistan	693	4.32%
Reino Unido / United Kingdom	536	0.14%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Importadores de Artigos de Pele – 2005

Top Leather Goods Importers – 2005

Country / País	Importações Imports	Quota nas Importações do País Share in Country Imports
Estados Unidos/ USA	9,386	0.54%
Japão/Japan	4,380	0.85%
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	4,240	1.41%
Alemanha/Germany	2,294	0.29%
França/France	2,154	0.45%
Reino Unido / United Kingdom	2,118	0.41%
Itália/Italy	1,790	0.47%
Espanha/Spain	1,143	0.39%
Bélgica/Belgium	916	0.29%
Canadá/ Canada	875	0.28%

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Exportadores de Calçado

Top Footwear Exporters – 2005

Country / País	Milhões de Pares Million Pairs	Milhares Dólares Thousand USD	Preço Médio – Dólares Average Price USD
China/China	6914	18,433,692	2.67
Itália/Italy	249	7,652,931	30.73
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	741	5,828,402	7.87
Vietname/Vietnam	473	4,831,055	10.21
Bélgica/Belgium	142	2,509,350	17.67
Alemanha/Germany	80.2	2,316,306	28.88
Espanha/Spain	96	2,041,376	21.26
Brasil/Brazil	217	1,891,559	8.72
Holanda/Netherlands	85	1,493,610	17.57
Portugal/Portugal	75	1,413,718	18.85

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Lista dos Maiores Importadores de Calçado

Top Footwear Importers – 2005

Country / País	Milhões de Pares Million Pairs	Milhares Dólares Thousand USD	Preço Médio – Dólares Average Price USD
Estados Unidos/USA	2252	18,548,379	8.24
Alemanha/Germany	464	5,238,977	11.29
Hong Kong/China, Hong Kong SAR	866	5,098,243	5.89
Reino Unido/United Kingdom	424	4,694,947	11.07
França/France	379	4,501,574	11.88
Itália/Italy	333	3,621,067	10.87
Japão/Japan	556	3,300,289	5.94
Bélgica/Belgium	125	1,993,775	15.95
Holanda/Netherlands	163	1,772,230	10.87
Espanha/Spain	247	1,734,249	7.02

Valor Milhares de Dólares/Value: Thousand USD

Tendências da Indústria Europeia de Calçado (países com mais de 5 mil trabalhadores)

Trends for the European Footwear Industry (countries with more than 5 th. Workers)

	Nº Trab N. Emp.	Vol. Neg. Turnover	Vab/Trab Value added per worker
República Checa / Czech Republic (1)	-6.39%	-8.84%	9.26%
França/France (2)	-4.38%	-4.92%	2.31%
Alemanha/Germany (3)	2.82%	-2.59%	2.47%
Hungria / Hungary (4)	-18.94%	-2.09%	10.12%
Itália/Italy	-0.41%	0.45%	2.05%
Polónia/Poland (5)	4.00%	-1.43%	5.03%
Portugal/Portugal	-6.99%	-0.79%	2.69%
Eslováquia / Slovakia (6)	0.57%	10.80%	17.15%
Espanha/Spain	-2.41%	-0.59%	2.78%
Reino Unido / United Kingdom (2)	-9.93%	-12.15%	3.95%
Bulgária (1)	-6.39%	3.03%	2.99%
Roménia / Romania (7)	-8.01%	12.78%	10.29%

Variação média anual no período 1998-2005, salvo exceções indicadas
Average annual change 1998-2005 unless otherwise stated

(1) Crescimento da produtividade refere-se a 2001-2004

(2) Todas as variáveis se referem a 1998-2005

(3) Todas as variáveis se referem a 1999-2005

(4) Número de trabalhadores e volume de negócios 1988-2002; Vab por trabalhador 2000-2005

(6) Número de trabalhadores e Vab por trabalhador referem-se a 2000-2005

(7) Tods as variáveis se referem a 2000-2005

(5) Crescimento da produtividade refere-se a 2002-2005

A produção e consumo de calçado em Portugal

The production and consumption of footwear in Portugal



A produção e consumo de calçado em Portugal

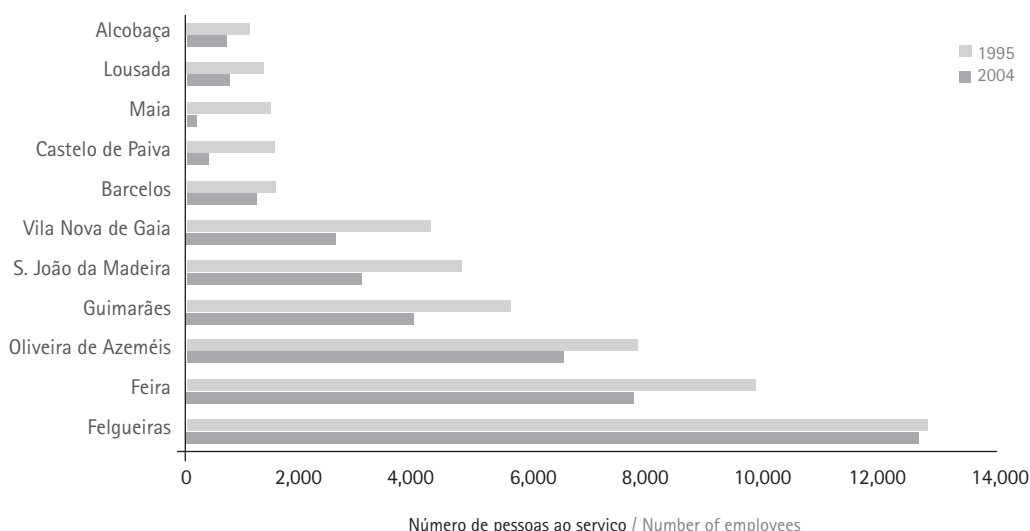
A produção de calçado e componentes em Portugal apresenta, como se sabe, uma forte concentração geográfica. Cerca de 67% do emprego da indústria está localizado em três concelhos: Felgueiras, Feira e Oliveira de Azeméis. Felgueiras tem vindo, aliás, a consolidar a sua posição como principal núcleo da indústria portuguesa de calçado, sendo, nos últimos anos, o concelho onde a evolução do emprego foi mais favorável.

The production and consumption of footwear in Portugal

The production of footwear and components in Portugal are strongly concentrated geographically. Around 67% of industry employment is located in three municipalities: Felgueiras, Feira and Oliveira de Azeméis. Felgueiras has been consolidating its position as the main nucleus of the Portuguese footwear industry, being the municipality showing the most favourable rates of growth in employment over the last few years.

Distribuição Regional do Emprego na Indústria do Calçado (CAE193)

Regional Employment Distribution in Footwear Industry (NACE 193)

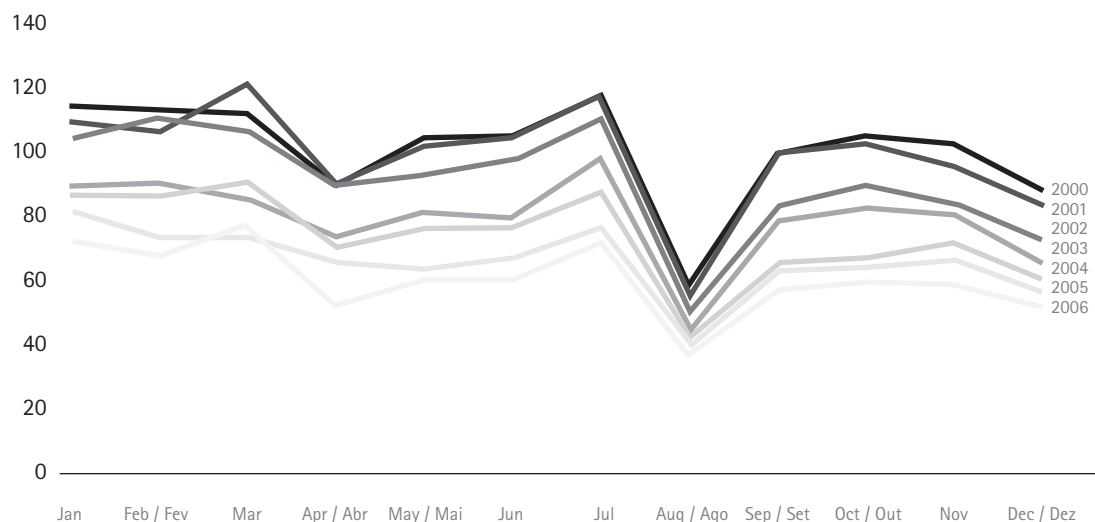


Se se fez sentir no emprego, o processo de ajustamento em curso na indústria foi igualmente visível no nível de produção, como é patente no respectivo Índice de Produção Industrial (IPI). Como se observa no gráfico, este índice tem regredido progressivamente desde o ano 2000, com cada ano a situar-se num patamar inferior ao que o antecedeu. Como nota positiva, pode registar-se que, a partir de 2004, o recuo anual no índice parece ter abrandado. O IPI permite também verificar que a sazonalidade do sector não se tem alterado, com reduções nos níveis de produção em Abril, Agosto e Dezembro.

Impacting notably on employment, the adjustment process that the industry is currently undergoing is also visible in terms of production, as can be seen in the respective Industrial Production Index (IPI). As the chart shows, this index has regressed progressively since 2000, achieving a lower level every year. On a positive note, it can also be seen that from 2004, the annual rate of recession on the index appears to have slowed down. The IPI also allows us to see that the seasonality of the sector has not changed, with reductions in levels of production occurring in April, August and December.

Índice de Produção Industrial – Indústria Portuguesa de Calçado

Industrial Production Index – Portuguese Footwear Industry

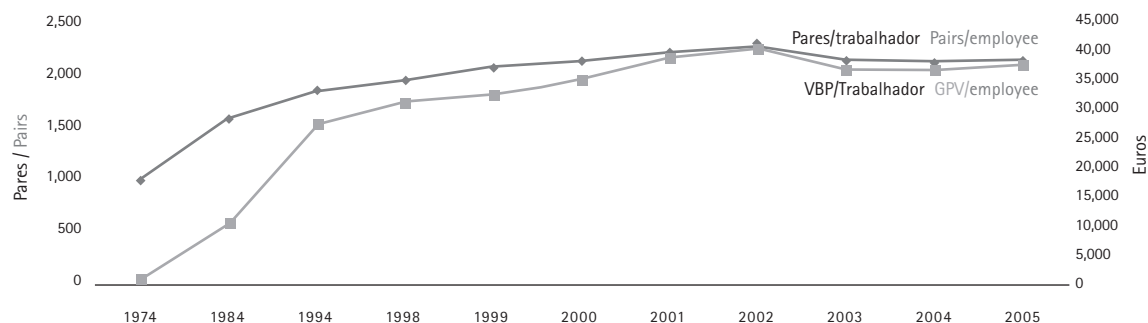


Porque o ajustamento dos níveis de emprego à evolução da produção não foi imediato, nomeadamente devido aos constrangimentos legais que o limitam, o início deste novo século assistiu a algum recuo na produtividade da indústria. Desde 2003, no entanto, que esta evolução negativa foi sustida, verificando-se até alguns indícios de crescimento neste indicador.

As the adjustment of employment levels to the change in production was not immediate, a result of the legal limitations involved, the start of this new century saw a certain level of retraction in productivity in this industry. This negative evolution has not worsened since 2003, however, and there have even been some indications of growth in relation to this indicator.

Produtividade da indústria do calçado (CAE 19301)

Productivity of the footwear industry (NACE 19301)

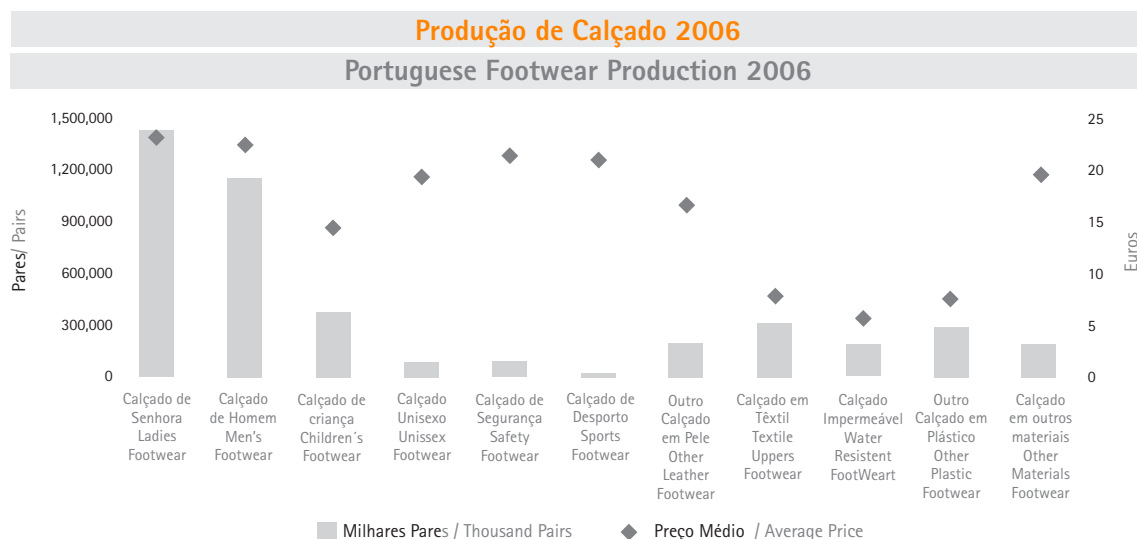


Já se referiu anteriormente que a indústria portuguesa está fortemente especializada no calçado de couro. Este tipo de calçado corresponde a 77% e 88% da produção nacional, consoante esta seja avaliada em volume ou em valor. Dentro do calçado de couro, predominam o calçado de senhora (33% do volume e 41% do valor) e de homem (26% do volume e 31% do valor). Nos últimos anos, entre 1999 e 2006, o peso conjunto destes dois tipos de calçado no volume de produção do sector reduziu-se ligeiramente (2,3 pontos percentuais) mas a sua importância em termos de valor aumentou (4,1 pontos percentuais), reflectindo a aposta em segmentos de mercado de maior exigência. No seu conjunto, o peso do calçado de couro no total da produção nacional caiu 1,5 pontos percentuais em volume mas a sua importância em termos de valor aumentou 4,9 pontos percentuais, com a ligeira redução no calçado de criança e de desporto a ser compensada pelo aumento do calçado unisexo, do calçado de segurança e do calçado de senhora.

O calçado têxtil é o terceiro tipo de calçado mais vendido, com um peso de 7% em volume mas apenas 3% em valor. De facto, o preço médio deste tipo de calçado, 8 euros, fica substancialmente aquém dos 23 e 22 euros conseguidos, respectivamente, pelo calçado de senhora e de homem. Adicionalmente, outros tipos de calçado bastante valorizado são o calçado de segurança e o calçado de desporto que atingem ambos preços médios de cerca de 21 euros.

As referred to previously, the Portuguese industry is strongly specialized in leather footwear. This type of footwear corresponds to between 77% and 88% of national production, depending on whether it is evaluated by volume or value. Within leather footwear, ladies footwear predominates (33% by volume and 41% by value) as does mens (26% by volume and 31% by value). In the last few years, between 1999 and 2006, the joint weight of these two types of footwear in the production volume of this sector has gone down slightly (2.3 percentage points) although its importance in terms of value has risen (4.1 percentage points), reflecting the investment made in these most demanding of market segments. As a group, the weighting of leather footwear in relation to total national production fell by 1.5 percentage points by volume, but its importance in terms of value increased by 4.9 percentage points, with the small reduction in children's and sporting footwear compensated by the rise in unisex footwear, safety footwear and women's footwear.

Textile footwear is the third type of footwear most sold, with a weighting of 7% by volume but only 3% by value. In fact, the average price of this type of footwear, 8 euros, is substantially different from the 23 and 22 euros achieved, respectively, by women's and men's footwear. Other types of footwear that have higher values are safety footwear and sporting footwear, both of which achieve average prices of around 21 euros.

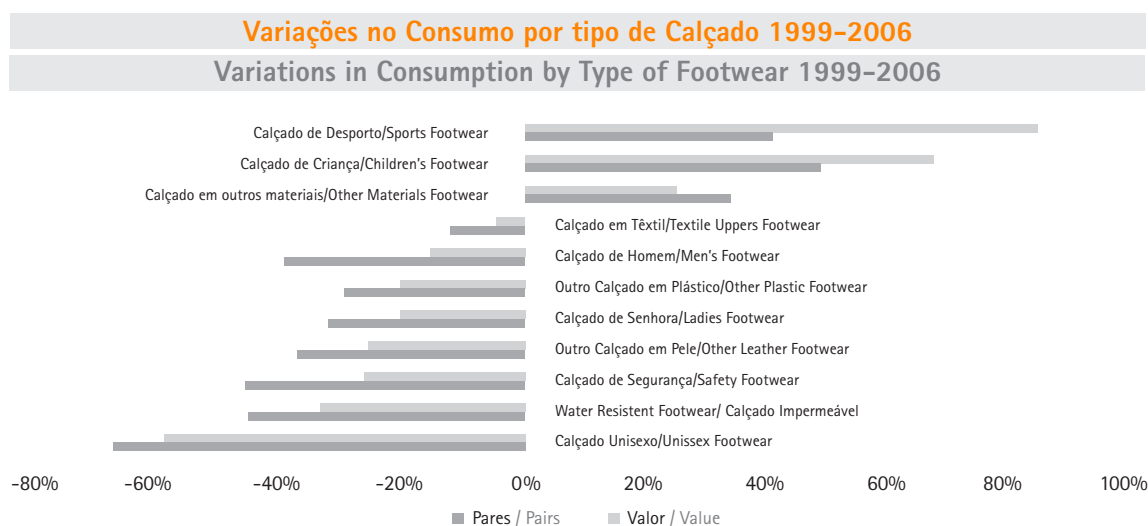


A produção portuguesa de calçado excede largamente o consumo nacional, que corresponde a apenas 68% da quantidade produzida. Uma vez que o calçado exportado por Portugal tem um preço médio substancialmente mais elevado do que o que o país importa, a diferença acentua-se muito quando a análise é feita em valor: nesse caso, o consumo interno não vai além de 37% da produção. Nos segmentos de mercado em que o país se especializa, e onde consegue uma maior valorização para o seu produto, o calçado de senhora e homem, o mercado português ronda apenas os 24% da produção nacional. Noutros tipos de calçado, como o desportivo, o têxtil e o de plástico, a produção nacional, mesmo que direccionada inteiramente para o mercado interno, seria insuficiente para cobrir o consumo português.

Embora tendo um peso relativamente diminuto na produção nacional, o calçado têxtil e de plástico correspondem a 55% do calçado vendido anualmente em Portugal e, apesar do seu reduzido preço médio, são também as categorias com mais peso no consumo em termos de valor (12 e 11%, respectivamente). O calçado de senhora e homem em couro, que domina a produção nacional, representa apenas 22% do consumo português. Este padrão de consumo tem registado algumas alterações nos últimos anos: de acordo com as estatísticas disponíveis, entre 1999 e 2006, verificaram-se aumentos no consumo de calçado impermeável, unisexo e de segurança, tendo havido quebras, tanto em valor como em volume, no consumo dos restantes tipos de calçado.

Portuguese footwear production greatly exceeds national consumption, which corresponds to only 68% of the quantity produced. As the footwear exported by Portugal has an average price that is substantially higher than that which the country imports, the difference is greatly accentuated when analysis is made by value: in this case, internal consumption does not exceed 37% of production. In the market segments in which the country specializes, and for which it achieves a greater value for its product, women's and men's footwear, the Portuguese market accounts for only 24% of national production. In other types of footwear, such as sporting, textile and plastic footwear, national production, even when aimed entirely at the home market, would be insufficient to cover Portuguese consumption.

Although they occupy a very small part of national production, textile and plastic footwear correspond to 55% of the footwear sold annually in Portugal and, despite their low average price, are also the categories with the most weight in consumption in terms of value (12 and 11%, respectively). Women's and men's leather footwear, which dominate national production, represent only 22% of Portuguese consumption. This pattern has undergone some changes in the last few years: according to the available statistics, between 1999 and 2006 consumption of waterproof, unisex and safety footwear increased, with losses, both in relation to value as to volume, in consumption of the remaining types of footwear.



Índice de Produção Industrial da Indústria Portuguesa de Calçado 2000-2004

Industrial Production Index for the Portuguese Footwear Industry 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Janeiro/January	113.4	108.7	103.6	88.1	85.8	80.3	70.7
Fevereiro/February	113.6	105.9	109.6	89.1	84.5	72.2	66.7
Março/March	111.6	120.4	105.8	84.2	88.8	71.9	75.7
Abril/April	88.8	89.4	88	72.1	69.1	64.0	50.8
Maio/May	103.4	101.4	91.4	80.0	75.1	62.2	58.8
Junho/June	104.5	103.2	97	79.0	75.3	65.8	59.1
Julho/July	117.1	116.8	110.5	97.3	86.9	75.5	70.7
Agosto/August	56.2	53.8	48.5	42.8	39.5	37.3	35.0
Setembro/September	98.9	98.9	82.3	77.8	64.0	61.7	55.6
Outubro/October	104.1	101.8	88.5	81.2	66.0	62.4	57.8
Novembro/November	101.4	94.1	82.6	79.3	70.2	65.0	57.0
Dezembro/December	87.1	82.7	71	64.6	58.6	54.8	50.5
Média anual/Annual average	100.0	98.4	89.5	78.0	72.0	64.4	59.0

Produção de Calçado 2006

Footwear Production 2006

Quantidade e Valor / Quantity and Value	Milhares de Euros Thousand Euros	%	Milhares Pares Thousand Pairs	%	Preço Médio Average Price
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	549,730	41.06%	23,796	33.21%	23.10
Calçado de Homem/Men's Footwear	426,617	31.87%	19,133	26.70%	22.30
Calçado de Criança/Children's Footwear	89,801	6.71%	6,246	8.72%	14.38
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	27,967	2.09%	1,449	2.02%	19.30
Calçado de Segurança/Safety Footwear	29,354	2.19%	1,381	1.93%	21.26
Calçado de Desporto/Sports Footwear	8,292	0.62%	397	0.55%	20.90
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	51,536	3.85%	3,111	4.34%	16.57
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	1,183,297	88.39%	55,512	77.47%	21.32
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	39,770	2.97%	5,098	7.11%	7.80
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWear	17,699	1.32%	3,130	4.37%	5.65
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	34,837	2.60%	4,687	6.54%	7.43
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	63,111	4.71%	3,233	4.51%	19.52
Total Calçado/Total Footwear	1,338,714	100.00%	71,660	100.00%	18.68

Evolução da Produção por Tipo de Calçado

Production Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	39,693	36.22%	27,304	37.76%	23,796	33.21%
Calçado de Homem/Men's Footwear	28,428	25.94%	18,317	25.33%	19,133	26.70%
Calçado de Criança / Children's Footwear	11,556	10.55%	6,814	9.42%	6,246	8.72%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	1,026	0.94%	1,529	2.12%	1,449	2.02%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	1,027	0.94%	1,272	1.76%	1,381	1.93%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	1,263	1.15%	229	0.32%	397	0.55%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	3,554	3.24%	2,313	3.20%	3,111	4.34%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	86,547	78.98%	57,778	79.90%	55,512	77.47%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	8,196	7.48%	4,305	5.95%	5,098	7.11%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWeart	2,099	1.92%	3,047	4.21%	3,130	4.37%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	6,698	6.11%	4,162	5.76%	4,687	6.54%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	6,038	5.51%	3,020	4.18%	3,233	4.51%
Total Calçado/Total Footwear	109,578	100.00%	72,313	100.00%	71,660	100.00%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousand pairs

Evolução da Produção por Tipo de Calçado

Production Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	652,858	37.71%	563,610	43.11%	549,730	41.06%
Calçado de Homem/Men's Footwear	539,028	31.14%	408,474	31.24%	426,617	31.87%
Calçado de Criança / Children's Footwear	136,176	7.87%	100,343	7.68%	89,801	6.71%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	15,104	0.87%	27,624	2.11%	27,967	2.09%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	23,442	1.35%	27,630	2.11%	29,354	2.19%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	20,748	1.20%	5,870	0.45%	8,292	0.62%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	54,099	3.12%	40,731	3.12%	51,536	3.85%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	1,444,150	83.42%	1,174,283	89.82%	1,183,297	88.39%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	53,782	3.11%	35,650	2.73%	39,770	2.97%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWeart	10,541	0.61%	17,653	1.35%	17,699	1.32%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	43,973	2.54%	23,964	1.83%	34,837	2.60%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	86,311	4.99%	55,806	4.27%	63,111	4.71%
Total Calçado/Total Footwear	1,731,216	100.00%	1,307,357	100.00%	1,338,714	100.00%

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Consumo de Calçado 2006

Footwear Consumption 2006

Quantity and Value / Quantidade e Valor	Milhares de Euros Thousand Euros	%	Milhares Pares Thousand Pairs	%	Preço Médio Average Price
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	133,573	27.21%	6,393	13.03%	20.89
Calçado de Homem/Men's Footwear	103,373	21.06%	4,317	8.80%	23.94
Calçado de Criança / Children's Footwear	38,871	7.92%	2,504	5.10%	15.52
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	18,744	3.82%	1,218	2.48%	15.39
Calçado de Segurança/Safety Footwear	11,004	2.24%	812	1.66%	13.54
Calçado de Desporto/Sports Footwear	11,561	2.36%	801	1.63%	14.43
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	30,666	6.25%	1,966	4.01%	15.60
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	347,791	70.86%	18,012	36.71%	19.31
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	56,991	11.61%	12,766	26.02%	4.46
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWear	5,669	1.15%	842	1.72%	6.74
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	58,883	12.00%	14,497	29.54%	4.06
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	21,508	4.38%	2,951	6.01%	7.29
Total Calçado/Total Footwear	490,843	100.00%	49,069	100.00%	10.00

Evolução do Consumo Aparente por Tipo de Calçado

Apparent Consumption Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	2,509	6.44%	5,829	12.35%	6,393	13.03%
Calçado de Homem/Men's Footwear	1,714	4.40%	3,860	8.18%	4,317	8.80%
Calçado de Criança / Children's Footwear	1,251	3.21%	2,529	5.36%	2,504	5.10%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	339	0.87%	1,382	2.93%	1,218	2.48%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	369	0.95%	819	1.73%	812	1.66%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	2,245	5.77%	960	2.03%	801	1.63%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	704	1.81%	1,727	3.66%	1,966	4.01%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	9,132	23.45%	17,106	36.26%	18,012	36.71%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	12,063	30.98%	11,198	23.73%	12,766	26.02%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWear	419	1.08%	813	1.72%	842	1.72%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	11,105	28.52%	15,466	32.78%	14,497	29.54%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	6,218	15.97%	2,598	5.51%	2,951	6.01%
Total Calçado/Total Footwear	38,937	100.00%	47,181	100.00%	49,069	100.00%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousand pairs

Evolução do Consumo Aparente por Tipo de Calçado

Aparent Consumption Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	48,130	11.13%	118,077	25.97%	133,573	27.21%
Calçado de Homem/Men's Footwear	39,716	9.18%	93,505	20.57%	103,373	21.06%
Calçado de Criança / Children's Footwear	18,797	4.35%	34,260	7.54%	38,871	7.92%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	4,919	1.14%	18,191	4.00%	18,744	3.82%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	6,733	1.56%	10,863	2.39%	11,004	2.24%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	33,178	7.67%	14,187	3.12%	11,561	2.36%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	10,536	2.44%	26,646	5.86%	30,666	6.25%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	164,701	38.08%	315,729	69.45%	347,791	70.86%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	68,887	15.93%	56,775	12.49%	56,991	11.61%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWear	3,011	0.70%	5,389	1.19%	5,669	1.15%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	54,167	12.52%	58,106	12.78%	58,883	12.00%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	49,285	11.40%	18,637	4.10%	21,508	4.38%
Total Calçado/Total Footwear	337,358	100.00%	454,635	100.00%	490,843	100.00%

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

O calçado português no mercado internacional

Portuguese Footwear on the international market

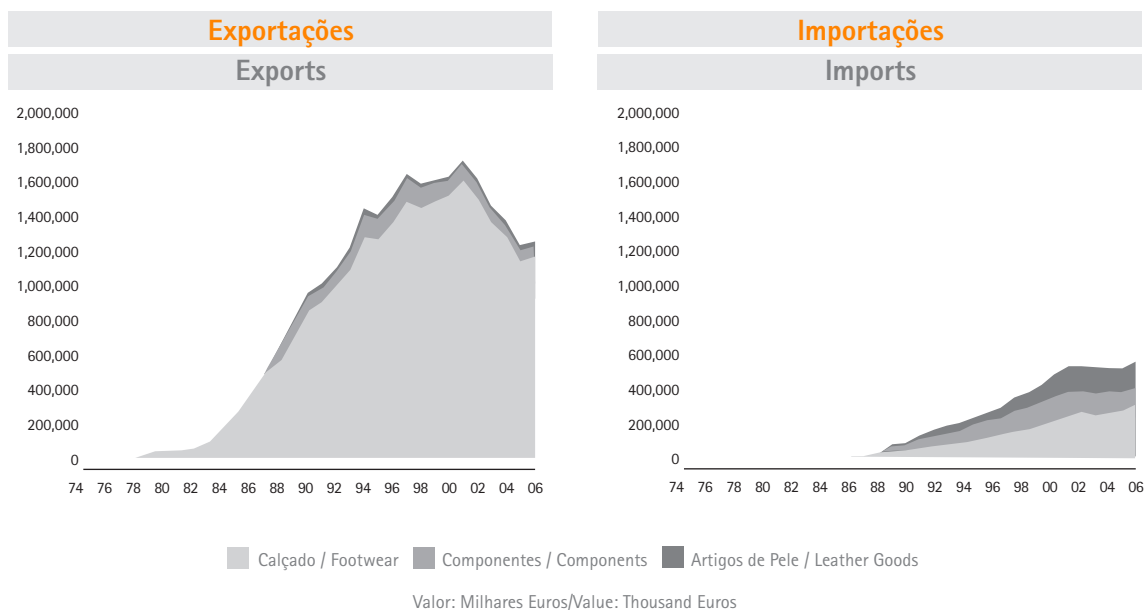


O calçado português no mercado internacional

As indústrias representadas pela APICCAPS proporcionam ao país um saldo externo muito importante, acima dos 675 milhões de euros. Este saldo é resultado de um montante de exportações de mais de 1250 milhões de euros e importações inferiores a 575 milhões de euros. Apesar de muito positivo, o saldo comercial do calçado registou, nos últimos anos, algum recuo face aos valores recorde que atingiu em torno da mudança de século, fruto do forte crescimento das importações nacionais e de alguma redução nas exportações.

Portuguese footwear on the international market

The industries represented by APICCAPS create for the country a very favourable external balance of more than 675 million euros. This balance is the result of a sum of exports totalling 1250 million euros and imports of less than 575 million euros. Although this balance is greatly positive, the balance of trade in footwear has gone down over the last few years when compared to the record values reached around the turn of the century, the result of strong growth of national imports and of some reduction in exports.



De salientar que, dentro destas indústrias, o saldo comercial positivo se continua a dever exclusivamente à do calçado que, isoladamente, conseguiu, em 2006, um saldo de 850 milhões de euros. Já as indústrias dos componentes e dos artigos de pele apresentaram déficits comerciais de, respectivamente, 45 e 127 milhões de euros.

No último ano, registou-se, no entanto, uma evolução positiva nos artigos de pele, cujas exportações aumentaram 30%, enquanto as importações cresceram apenas 11%. Já a indústria de componentes apresentou uma evolução negativa da sua balança comercial, com uma quebra das exportações (-13%) superior à das importações (-8%), como aliás é habitual em períodos de aumento na produção de calçado. Quanto à indústria de calçado, o crescimento conseguido nas exportações (3%) ficou também aquém do registado nas importações (12%).

Apesar dos anos menos favoráveis registados recentemente, a indústria do calçado continua a ser a que apresenta uma performance mais favorável no conjunto da economia nacional, em termos do seu impacto na balança comercial: a sua taxa de cobertura das importações pelas exportações continua a ultrapassar os 250%. Apenas quatro outros sectores conseguem saldos comerciais positivos mas nenhum deles se aproxima da taxa de cobertura conseguida pelo calçado.

It must be pointed out that, within these industries, the positive balance of trade continues to be owed entirely to footwear which, when considered in isolation, managed to achieve in 2006 a balance of 850 million euros. The components and leather goods industries presented deficits of 45 and 127 million euros respectively.

A positive result was achieved last year, however, in relation to leather goods, exports of which increased by 30%, while imports rose by only 11%. The components industry registered negative growth in its balance of trade, with a fall in exports (-13%) which was higher than imports (-8%), which in fact is normal during periods of growth in the production of footwear. In relation to the footwear industry itself, the growth achieved in exports (3%) was a long way from that recorded for imports (12%).

Despite the less favourable years recently registered, the footwear industry continues to be that which presents the most favourable performance when the national economy is considered as a whole, in terms of its impact on the balance of trade: its coverage ratio of imports against exports continues to surpass 250%. Only four other sectors are able to achieve positive trade balances, but none of these comes close to achieving the coverage ratio achieved by the footwear industry.

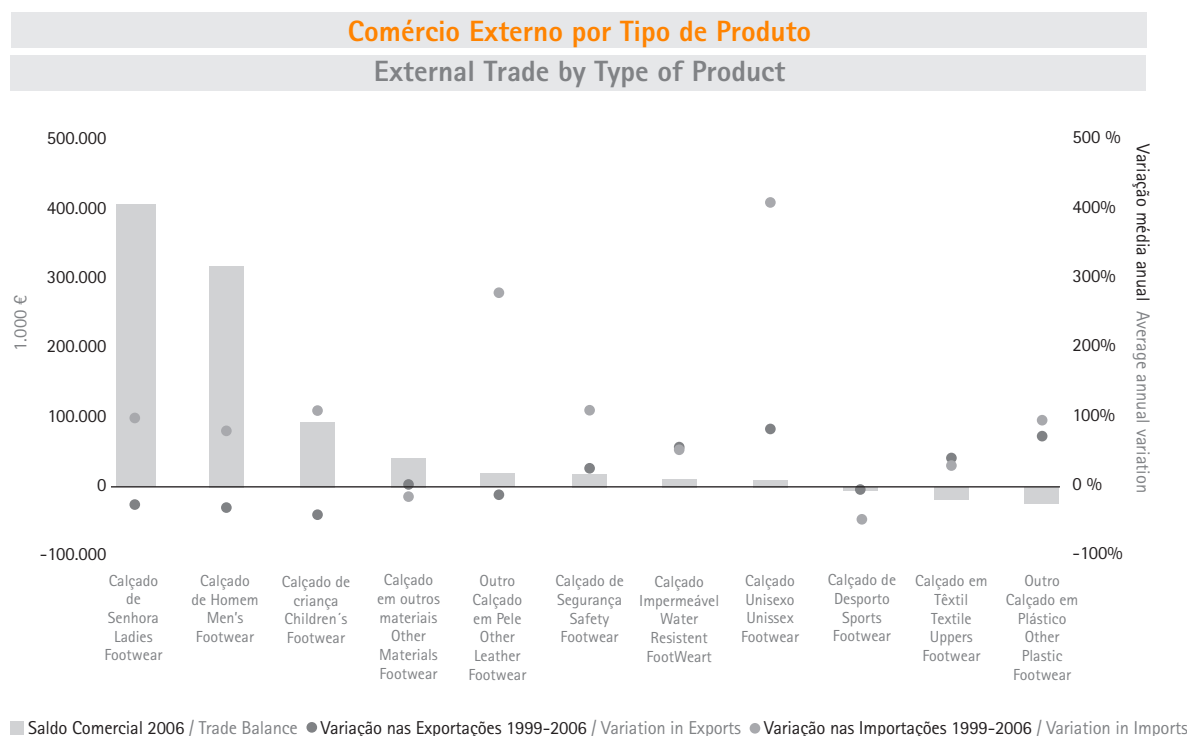


Analisando mais desagregadamente o comércio externo, por tipo de calçado, para 2006, verifica-se que Portugal consegue saldos muito positivos no calçado de couro de senhora e homem. Aliás, dentro do calçado de pele, o calçado de desporto é a única excepção à regra geral de uma balança comercial positiva. A situação é menos favorável no que respeita ao calçado de outros materiais: o nosso país apresenta défices comerciais com alguma expressão no calçado têxtil e no calçado plástico.

No entanto, nos últimos anos, é precisamente nos produtos em que a indústria, tradicionalmente, era menos forte que se tem registado uma evolução positiva das exportações: entre 1999 e 2006, as exportações de calçado unisexo cresceram 86% e as de calçado de plástico 76%; registaram-se igualmente evoluções muito positivas no calçado impermeável, no calçado têxtil e no restante calçado de plástico. De salientar ainda o crescimento de 27% nas exportações de calçado de segurança. O calçado têxtil é, além disso, um dos únicos segmentos em que o crescimento das exportações ultrapassa o das importações. Estas últimas cresceram de forma particularmente acentuada nos segmentos de calçado unisexo e "outro calçado em pele".

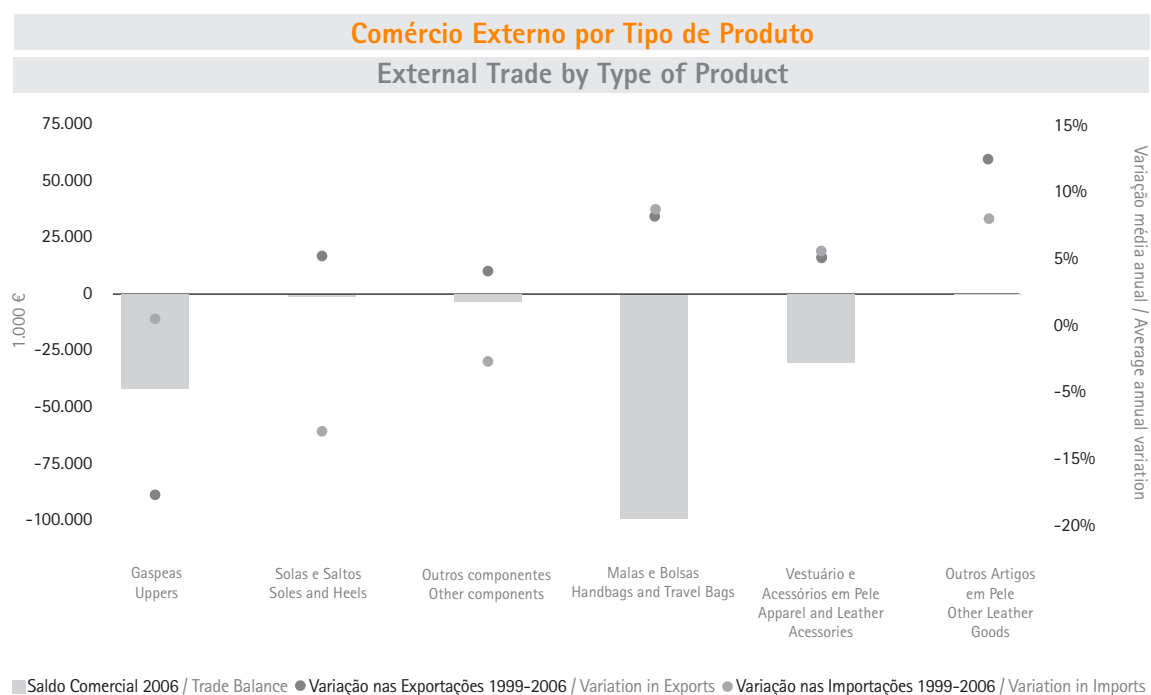
A more detailed analysis of external trade in 2006, by type of footwear, shows us that Portugal manages to achieve very positive balances in respect to women's and men's leather footwear. In fact, under the heading of Leather Footwear, sporting footwear is the only exception to the general rule of a positive balance of trade. The situation is less favourable when looking at footwear of other materials: our country shows trade deficits of a certain size relation to textile and plastic footwear.

In the last few years, however, it has been precisely in those products in which the industry was traditionally less strong that a positive growth in exports has been registered: between 1999 and 2006, exports of unisex footwear grew by 86% and of plastic footwear by 76%; extremely positive changes have been registered in waterproof and textile footwear as well as amongst the remaining types of plastic footwear. A growth of 27% in exports of safety footwear must also be noted. Textile footwear is, apart from this, one of the only segments in which the growth of exports has overtaken that of imports. The latter have grown at a particularly accentuated rate in the segments of unisex footwear and "other leather footwear".



Todas as categorias de componentes e artigos de pele apresentam um saldo comercial negativo, que é particularmente acentuado nas gáspeas, nas malas e bolsas e no vestuário e acessórios em pele. No entanto, é de salientar que, com a exceção das gáspeas, todas as categorias apresentaram, entre 1999 e 2006, evoluções positivas das exportações. Os outros artigos em pele, em particular, apresentaram uma evolução muito favorável, com as exportações a crescerem a uma taxa anual média de 14% e as importações a caírem, em média, 8% ao ano, resultando num saldo comercial praticamente nulo.

All categories of components and leather goods present a negative balance of trade, which is particularly accentuated in relation to uppers, bags and handbags and in leather clothing and accessories. It is, however, worth noting that with the exception of uppers, all categories presented, between 1999 and 2006, positive growth in exports. The category of Other Leather Goods registered particularly favourable growth, with exports growing at an annual average rate of 14% and with imports falling, on average, by 8% each year, which resulted in a balance of trade that is practically zero.

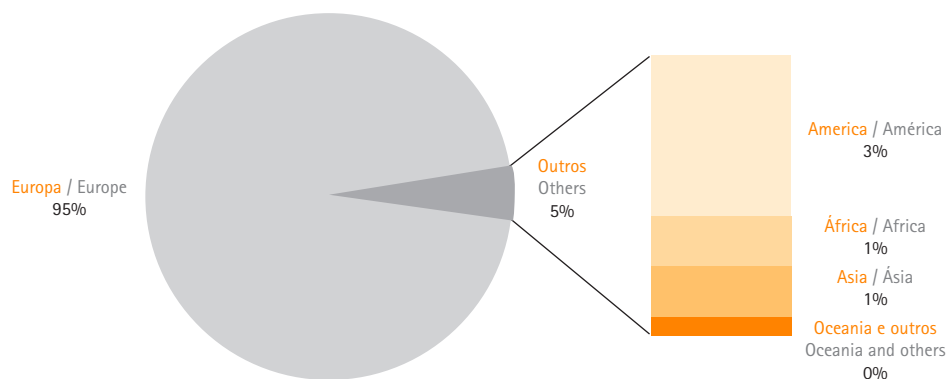


As exportações da indústria portuguesa de calçado continuam a dirigir-se quase em exclusivo para a Europa. Nos últimos dois anos, o peso deste continente nas exportações de calçado português registou até um ligeiro acréscimo, de 94% para 95%, em grande parte como contrapartida da redução das exportações para a América, muito prejudicadas pela valorização do euro face ao dólar. Numa perspectiva de mais longo prazo, pode também constatar-se que esta especialização geográfica se tem acentuado, uma vez que em 1984, em vésperas da adesão portuguesa à então Comunidade Económica Europeia, a Europa absorvia 89% das exportações nacionais.

Exports made by the Portuguese footwear industry continue to be aimed almost entirely at Europe. In the last two years, the weight of this continent in exports of Portuguese footwear has registered a slight increase, from 94% to 95%, largely in compensation for the reduction in exports to America, which were greatly damaged by the weakness of the dollar in relation to the euro. Taking a long term perspective, it can also be seen that this geographical specialization has become more accentuated, given that in 1984, on the eve of Portugal joining the European Economic Community, Europe already absorbed 89% of Portuguese exports.

Destino das Exportações Portuguesas de Calçado 2006 – Valor

Destination of Portuguese Footwear Exports 2006 – Value



Dentro da Europa, é possível detectar sinais de alguma diversificação de mercados. Por um lado, mantém-se uma tendência para o decréscimo das exportações nacionais para certos destinos tradicionais: no último ano, entre os dez principais destinos, registaram-se quebras superiores a 10% da quantidade nas exportações para o Reino Unido, a Dinamarca, a Bélgica e a Suécia. Em contrapartida, mantém-se a tendência para o reforço das exportações portuguesas para a Espanha, que cresceram quase 20%, o que permitiu a este país ultrapassar o Reino Unido como terceiro destino do calçado português. Além disso, verificaram-se crescimentos muito expressivos nalguns dos mercados que se situam entre a 11ª e 20ª posição: 340% na Polónia, 64% em Angola e 45% na Rússia. Fruto da quebra das exportações para a Alemanha e o Reino Unido, a França mantém-se como principal destino das exportações da indústria portuguesa de calçado, tal como vem acontecendo desde 2004. O crescimento das exportações para Espanha remeteu o Reino Unido para a 4ª posição e a Holanda para a 5ª.

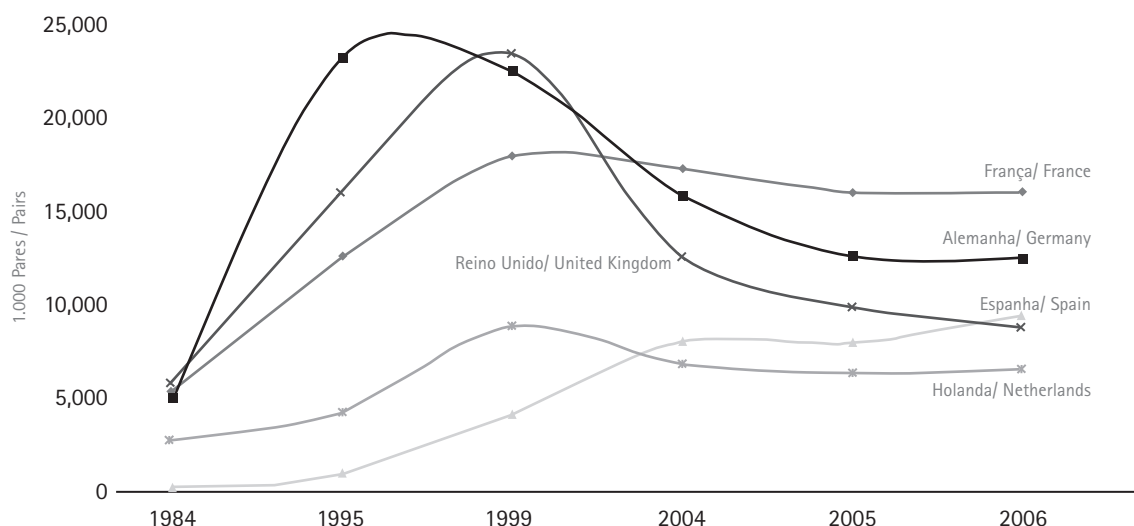
Fora da Europa, os EUA continuam a ser o principal destino das exportações nacionais embora as exportações para este país estejam a ser muito penalizadas pela evolução cambial: só no último ano, a quantidade exportada reduziu-se em um terço, o que o relegou para a 8ª posição entre os destinos de exportação.

Within Europe, it is possible to detect signs of some market diversification. On the one hand, the downward trend in exporting Portuguese footwear to certain traditional destinations continues: last year, amongst the ten main export destinations, falls of more than 10% were registered in the quantity of footwear exported to the United Kingdom, Denmark, Belgium and Sweden. To counterbalance this situation, the tendency towards increased Portuguese exports to Spain has been maintained: these exports grew by almost 20%, which allowed Spain to overtake the United Kingdom as the third largest destination for Portuguese footwear. Apart from this, notable growth has been seen in some of the markets situated between the 11th and 20th positions: 340% for Poland, 64% for Angola and 45% for Russia. As a result of the loss of exports to Germany and the United Kingdom, France has maintained its position as the main destination for the exports made by the Portuguese footwear industry, a situation which has been taking place since 2004. Growth of exports to Spain have relegated the United Kingdom to 4th position, and Holland to 5th position.

Outside Europe, the USA continues to be the main destination of Portuguese exports, although exports to this country are being very heavily penalized by the evolution of the exchange rate: last year alone, the quantity of footwear exported went down by a third, which relegated the USA to 8th position of destination countries.

Exportações para os Cinco Principais Mercados

Exports to the Top Five Markets

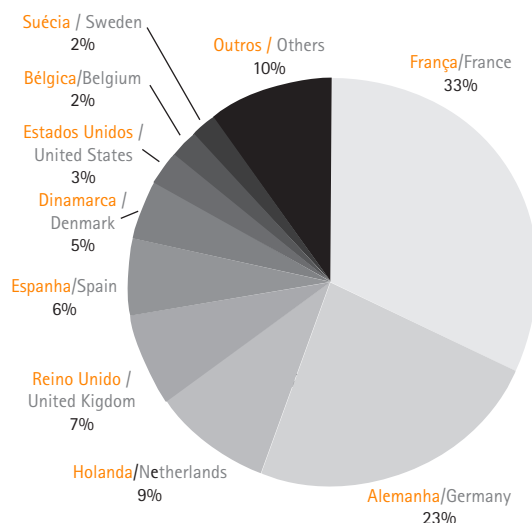


Desagregando a análise por tipo de calçado, verifica-se que os destinos do calçado de senhora e homem têm mercados bastante semelhantes. Em ambos os casos, a França é o mercado mais importante para o calçado português, embora o peso que tem no calçado de senhora (33%) seja bastante superior ao que regista no de homem (25%), e a Holanda é o terceiro mercado, com 9% das exportações de calçado de senhora e 12% das de homem. A Alemanha e o Reino Unido alternam entre a segunda e a quarta posição, entre os principais destinos: no calçado de senhora, a Alemanha surge na segunda posição, com 23%, mas no de homem desce para a quarta, com apenas 9%; o Reino Unido é o quarto destino do calçado de senhora, com 7%, mas o segundo no de homem, do qual absorve 23%. Nas posições seguintes surgem, em ambos os casos, a Espanha e a Dinamarca.

Detailed analysis by type of footwear shows us that the destinations of women's and men's footwear have fairly similar markets. In both cases, France is the most important market for Portuguese footwear, although the weight it has in relation to women's footwear (33%) is much higher than that registered for men's footwear (25%). Holland is the third largest market, with 9% of exports of women's footwear and 12% for that of men. Germany and the United Kingdom alternate between second and fourth position amongst the major export markets: In relation to women's footwear, Germany is in second position, with 23%, but when it comes to men's footwear it is in fourth place, with 9%; the United Kingdom is the fourth destination for women's footwear, with 7%, but second for men's footwear, of which it imports 23%. The positions following on from these countries are held, in both cases, by Spain and Denmark.

Destinos das Exportações de Calçado de Senhora em Couro 2004 – Valor

Markets for Ladies Leather Footwear Exports 2004 – Value

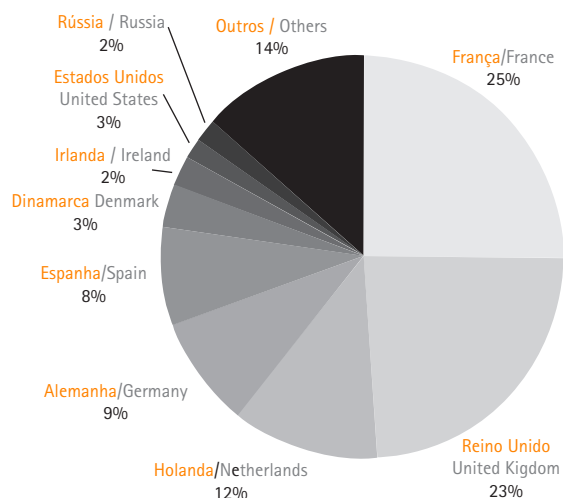


O calçado de senhora e de homem conseguem, na exportação, preços bastante semelhantes: 23 euros, no primeiro caso, e 22, no segundo. O preço médio apresenta, no entanto, algumas variações apreciáveis em função do destino. Entre os dez principais mercados de calçado para homem em couro, é na Rússia que o preço é superior, 27 euros, embora muito próximo do obtido na Dinamarca e Irlanda. Os preços médios mais reduzidos, ligeiramente inferiores a 20 euros, são praticados nas exportações para o Reino Unido e a Espanha. Mas as exportações nacionais conseguiram preços médios acima dos 41,50 euros no Japão, país que em 2006 assumiu relevância entre os mercados de exportação passando para a 18ª posição. No caso do calçado para senhora, entre os dez principais mercados, o preço médio varia entre os 18 euros do Reino Unido e os 27 da Suécia. Nos restantes mercados, destaca-se novamente o Japão, com um preço médio próximo dos 45 euros.

Atendendo às tendências de evolução da procura mundial de calçado já referidas, a indústria portuguesa enfrenta um desafio multifacetado. Desde logo, o de defender as posições de relevo que con-

Destinos das Exportações de Calçado de Homem em Couro 2004 – Valor

Markets for Men's Leather Footwear Exports 2004 – Value



Men's and women's footwear achieve, at export, relatively similar prices: 23 euros for women's and 22 for men's footwear. The average price, however, shows some appreciable variations depending on the destination. Amongst the ten main markets for men's leather footwear, the price is highest in Russia, at 27 euros, although this is very close to the price achieved in Denmark and Ireland. The lower average prices, at slightly less than 20 euros, are those of exports to the United Kingdom and Spain. Portuguese exports have however achieved average prices of above 41.50 euros in Japan, the country which in 2006 gained greater relevance amongst export markets, passing to 18th position. In the case of women's footwear, the average price amongst the ten main markets varies between 18 euros for the United Kingdom and 27 euros for Sweden. Amongst the remaining markets, Japan is once again highlighted, with an average price of close to 45 euros.

When all the previously referred to trends in the evolution of world-wide demand for footwear are taken into consideration, it can be seen that

quistou nos grandes mercados europeus, num contexto de estagnação da procura e crescente pressão de outros concorrentes: o calçado português não terá futuro se deixar de lutar pelos mercados que asseguram o essencial do seu volume de negócios e da sua reputação. Mas a indústria não pode limitar-se a uma atitude defensiva. Torna-se necessário explorar as oportunidades de crescimento que ainda existem, mesmo dentro da Europa, nomeadamente nos mercados do leste do continente e na vizinha Espanha. E, evidentemente, há que procurar acompanhar o dinamismo dos mercados, envidando esforços para penetrar nos mercados asiáticos, que oferecem as melhores perspectivas de crescimento futuro. Estas várias facetas do desafio não são independentes: a reputação de exportador de sucesso para os grandes mercados europeus é uma alavanca fundamental para a penetração noutras zonas geográficas, dado o papel de plataforma que a Europa desempenha no comércio internacional de calçado.

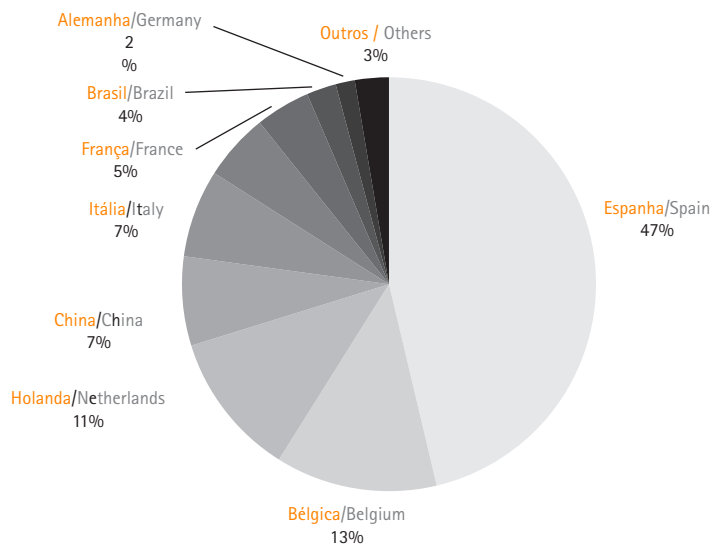
Apesar das tendências de evolução do comércio internacional, as importações portuguesas de calçado em 2006 continuam a ser originárias quase exclusivamente da Europa, pelo menos no que à sua origem imediata se refere. Os três principais fornecedores de Portugal, que, em conjunto, representam 70% das importações nacionais, são todos eles países membros da União Europeia. A Espanha encabeça esta lista sendo, por si só, a origem de 47% das importações. No seu conjunto, os países europeus asseguram 86% das importações totais. No entanto, em apenas dois anos, de 2004 para 2006, as importações directas da China passaram de 2% para 7%, elevando este país à condição de quarto fornecedor de Portugal. Por outro lado, o reduzido preço médio do calçado importado da Holanda, inferior a 5 euros, sugere que este país funcionará igualmente como porta de entrada para a produção de países asiáticos. Globalmente, o preço médio do calçado importado é de cerca de 8 euros, indicando que as importações correspondem a segmentos de mercado de menor valor acrescentado do que aqueles em que se posicionam as exportações nacionais.

the Portuguese industry is facing a multi-faceted challenge. Firstly, that of defending the position that it has conquered within the large European markets, in a context of stagnation in demand and growing pressure from other competitors: Portuguese footwear will not have a future if it stops fighting for those markets which have been the mainstay of its production as well as of its reputation. The industry must not, however, limit itself to a defensive attitude. It has become necessary to explore the opportunities for growth that still exist, even within Europe, and especially markets in the east of the continent as well as in neighbouring Spain. It is also evident that industry must accompany the speed and energy of the markets, making efforts to penetrate those of Asia, which offer the best perspectives for future growth. These facets of the challenge are not independent of one another: the reputation as a successful exporter to the large European markets is a fundamental lever for the penetration of other geographical areas, given the role of launch pad carried out by Europe within the international footwear trade.

Despite the trends in growth of international trade, Portuguese imports of footwear in 2006 continue to originate almost exclusively from Europe, at least in relation to their immediate origin. The three main suppliers to Portugal, who, as a group represent 70% of national imports, are all member states of the European Union. Spain heads the list, alone supplying 47% of these imports. European countries, when considered as a group, supply 86% of total imports. In just two years, however, from 2004 to 2006, direct imports from China rose from 2% to 7%, elevating this country to the position of Portugal's fourth supplier. On the other hand, the low average price of footwear imported from Holland, at less than 5 euros, suggests that this country acts as a gateway for production from Asian countries. Globally, the average price of imported footwear is of around 8 euros, indicating that imports correspond to those market segments that have lower levels of added value than those on which Portuguese exports are based.

Principais Fornecedores de Calçado 2006 – Valor

Main Suppliers of Footwear Imports 2006 – Value

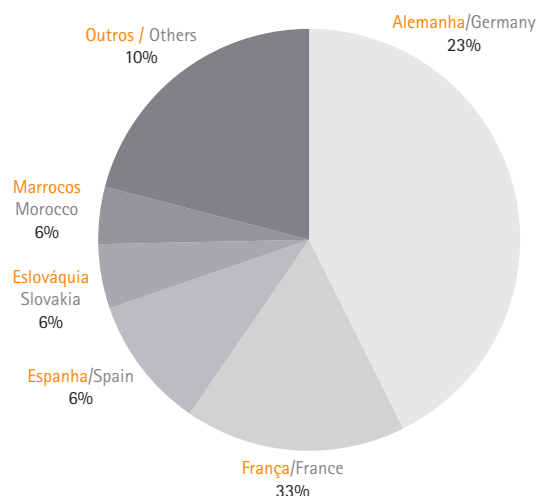


As exportações portuguesas de componentes para calçado apresentam uma concentração geográfica muito acentuada que justifica alguma reflexão: a Alemanha absorve 40% das exportações nacionais e, em conjunto com a França e a Espanha, representa mais de dois terços do total. Em contrapartida, as importações nacionais têm origens um pouco mais diversificadas e já com um peso importante de países não europeus. A Índia apresenta-se no 2º lugar da lista dos principais fornecedores, com 17%, logo a seguir à Alemanha, com 28% do total, seguindo-se-lhes, a França e a Itália, com 11%. Olhando aos últimos cinco anos (2001-2006), verifica-se que as importações da Eslováquia cresceram mais de 70%, em média anual, enquanto as provenientes da Indonésia e de Itália caíram, respectivamente, 24% e 15%.

Portuguese exports of components for footwear show a very accentuated geographical concentration, which justifies some reflection: Germany absorbs 40% of national exports and, together with France and Spain, represents more than two-thirds of the total. In contrast to this, the origins of national imports are a little more diversified, with a large proportion coming from non-European countries. India comes second on the list of main suppliers, at 17%, just after Germany, with 28% of the total, followed by France and Italy, with 11%. Looking at the last five years (2001-2006), we can see that imports from Slovakia have grown by an annual average of more than 70%, whereas those coming from Indonesia and Italy fell, respectively, by 24% and 15%.

Mercados de Exportação de Componentes para Calçado 2006 – Valor

Markets for Footwear Component Exports 2006 – Value

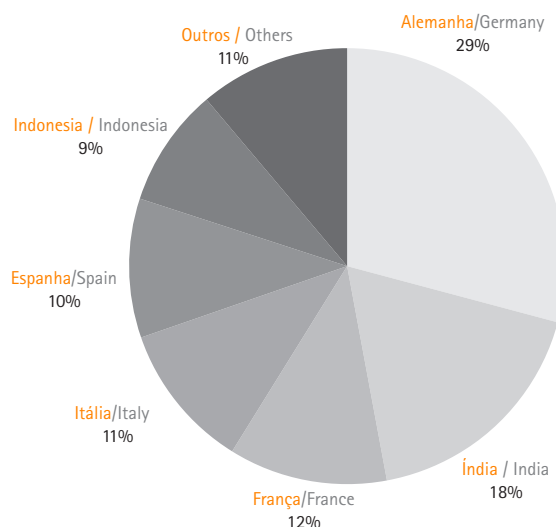


No que respeita aos artigos de pele, a Espanha é o principal mercado externo português, absorvendo quase um terço das exportações nacionais. As exportações para este mercado mais que triplicaram no período 2001-2006 (214%), tal como para a Suíça (217%), actualmente o quinto mercado das exportações portuguesas. Verificou-se um crescimento ainda mais significativo nas exportações para Angola (299%) que se apresenta como o quarto principal mercado da indústria nacional. Em contrapartida, as exportações para o segundo mercado, a França, reduziram-se para cerca de um terço do valor que tinham em 2001. Estes quatro mercados, em conjunto com a Holanda, absorvem dois terços das exportações portuguesas.

A Espanha lidera igualmente a listagem dos nossos principais fornecedores de artigos de pele, com um peso superior a um terço do total. Também neste caso houve um crescimento acentuado entre 2001 e 2006, da ordem de 24%, deste fluxo comercial, traduzindo o reforço da integração económica entre os dois países. Entre os três principais fornecedores portugueses surgem dois outros membros da

Principais Fornecedores de Componentes para Calçado 2006 – Valor

Main Suppliers of Footwear Component Imports 2006 – Value



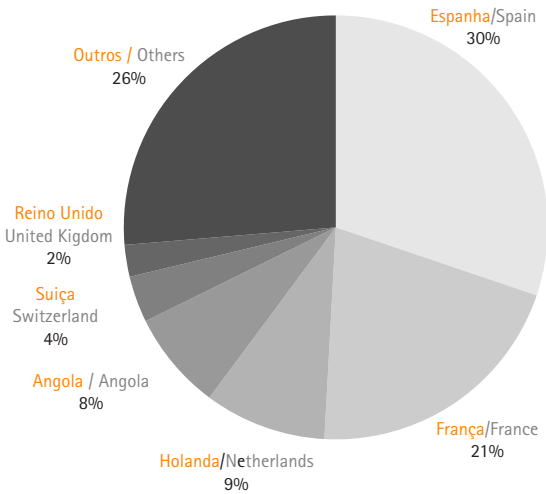
In relation to leather goods, Spain is the main Portuguese export market, accounting for almost a third of national exports. Exports to this market more than tripled between 2001 and 2006 (214%), as did those to Switzerland (217%), currently the fifth largest market for Portuguese exports. An even more significant increase was seen in the rise in exports to Angola (299%) which is the fourth largest market for the industry. Against this, exports to the second-largest market, that of France, fell to around one third of the value that they had in 2001. These four markets, together with Holland, account for two-thirds of Portuguese exports.

Spain is also top of the list of Portuguese suppliers of leather goods, with a weighting higher than one-third of the total figure. An accentuated increase in this situation also took place between 2001 and 2006, to the order of 24%, a sign of the growing economic integration between the two countries. Two other members of the European Union, Italy and France, are found amongst the three main suppliers to Portugal. Following

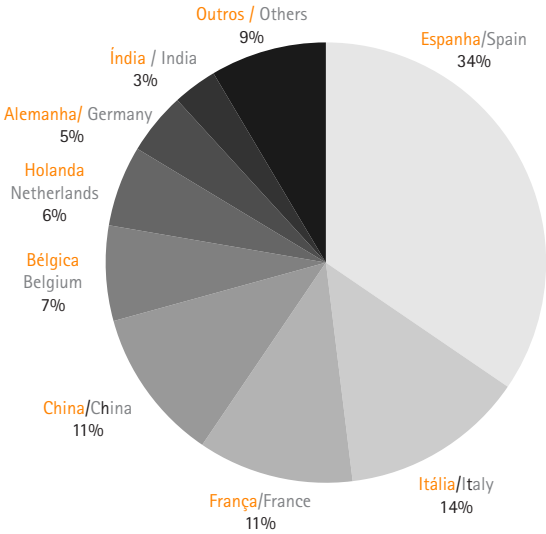
União Europeia, a Itália e a França. Seguindo-se a este grupo de países europeus, a China é a quarta origem de importações, com 11% do total, igualando a França que se encontra na 3ª posição. Estes quatro países asseguram mais de 70% das importações portuguesas.

this group of European countries comes China, the fourth largest supplier to Portugal, with 11% of the total, coming close to France which is in third place. These four countries provide more than 70% of Portuguese imports.

Mercados de Exportação
de Artigos de Pele 2006 – Valor
Markets for Leather Goods
Exports 2006 – Value



Principais Fornecedores
de Artigos de Pele 2006 – Valor
Main Suppliers of Leather Goods
Imports 2006 – Value



Evolução das Exportações e Importações do Calçado

Footwear Exports and Imports Trend

Anos / Years	Exportações Exports	Importações Imports	Saldo Comercial Trade Balance
1974	3,093	324	2,769
1975	3,846	264	3,582
1976	5,282	160	5,122
1977	9,248	110	9,138
1978	13,859	85	13,774
1979	28,840	125	28,715
1980	36,635	299	36,336
1981	41,251	584	40,667
1982	53,032	893	52,139
1983	91,155	703	90,452
1984	164,060	738	163,322
1985	253,963	2,160	251,803
1986	372,482	6,559	365,923
1987	486,832	22,266	464,566
1988	567,632	26,436	541,196
1989	707,295	31,424	675,871
1990	851,114	50,847	800,267
1991	899,183	67,288	831,895
1992	984,906	74,635	910,271
1993	1,081,499	84,536	996,963
1994	1,283,866	97,086	1,186,780
1995	1,262,832	118,155	1,144,677
1996	1,357,124	128,191	1,228,933
1997	1,487,500	155,954	1,331,546
1998	1,447,127	167,806	1,279,321
1999	1,486,278	187,573	1,298,705
2000	1,510,435	214,428	1,296,007
2001	1,599,330	236,475	1,362,855
2002	1,503,701	258,634	1,245,067
2003	1,366,965	252,606	1,114,359
2004	1,273,252	271,126	1,002,126
2005	1,138,195	285,473	852,722
2006	1,166,113	318,242	847,872

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Evolução das Exportações e Importações de Componentes

Footwear Components Exports and Imports Trend

Anos / Years	Exportações Exports	Importações Imports	Saldo Comercial Trade Balance
1988	62,488	32,957	29,531
1989	68,479	39,546	28,933
1990	76,833	51,018	25,815
1991	86,268	54,776	31,492
1992	88,320	64,555	23,765
1993	104,503	74,420	30,083
1994	121,699	98,690	23,009
1995	117,436	100,124	17,312
1996	118,847	103,895	14,952
1997	127,159	121,042	6,117
1998	111,901	130,124	-18,223
1999	99,212	143,278	-44,066
2000	90,919	150,299	-59,380
2001	93,838	153,330	-59,492
2002	84,885	135,517	-50,632
2003	67,854	128,368	-60,514
2004	72,822	118,968	-46,146
2005	58,977	103,578	-44,602
2006	51,369	95,770	-44,401

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Evolução das Exportações e Importações de Artigos de Pele

Leather Goods Exports and Imports Trend

Anos / Years	Exportações Exports	Importações Imports	Saldo Comercial Trade Balance
1988	22,463	16,049	6,414
1989	22,129	19,403	2,726
1990	25,863	29,811	-3,948
1991	25,110	42,036	-16,926
1992	26,800	53,013	-26,213
1993	27,083	49,927	-22,844
1994	30,250	50,418	-20,168
1995	27,861	57,233	-29,372
1996	24,566	67,999	-43,433
1997	25,823	77,456	-51,633
1998	25,805	90,455	-64,650
1999	18,931	103,160	-84,229
2000	20,344	131,816	-111,472
2001	25,557	156,071	-130,514
2002	25,829	157,593	-131,764
2003	21,618	160,039	-138,421
2004	26,867	151,138	-124,271
2005	25,592	144,948	-119,356
2006	33,080	160,981	-127,901

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Exportações e Importações por Tipo de Calçado 2006

Exports and Imports by Type of Footwear 2006

	Exportações Exports	%	Importações Imports	%	Saldo Comercial Trade Balance
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	21,183	33.21%	3,780	9.17%	17,403
Calçado de Homem/Men's Footwear	17,032	26.70%	2,216	5.38%	14,816
Calçado de Criança/Children's Footwear	5,560	8.72%	1,818	4.41%	3,742
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	1,290	2.02%	1,059	2.57%	231
Calçado de Segurança/Safety Footwear	1,229	1.93%	661	1.60%	568
Calçado de Desporto/Sports Footwear	353	0.55%	758	1.84%	-404
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	2,769	4.34%	1,625	3.94%	1,144
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	49,417	77.47%	11,917	28.92%	37,500
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	4,538	7.11%	12,207	29.63%	-7,669
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWear	2,786	4.37%	498	1.21%	2,288
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	4,172	6.54%	13,982	33.94%	-9,810
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	2,878	4.51%	2,596	6.30%	282
Total Calçado/Total Footwear	63,792	100.00%	41,200	100.00%	22,591

Quantity: Thousand pairs / Quantidade: Milhares pares

Exportações e Importações por Tipo de Calçado 2006

Exports and Imports by Type of Footwear 2006

	Exportações Exports	%	Importações Imports	%	Saldo Comercial Trade Balance
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	478,853	41.06%	62,696	19.70%	416,158
Calçado de Homem/Men's Footwear	371,613	31.87%	48,369	15.20%	323,245
Calçado de Criança/Children's Footwear	78,223	6.71%	27,293	8.58%	50,930
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	24,361	2.09%	15,138	4.76%	9,223
Calçado de Segurança/Safety Footwear	25,569	2.19%	7,219	2.27%	18,350
Calçado de Desporto/Sports Footwear	7,223	0.62%	10,492	3.30%	-3,269
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	44,891	3.85%	24,021	7.55%	20,870
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	1,030,734	88.39%	195,228	61.35%	835,505
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	34,642	2.97%	51,863	16.30%	-17,221
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWear	15,417	1.32%	3,387	1.06%	12,030
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	30,346	2.60%	54,392	17.09%	-24,046
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	54,974	4.71%	13,371	4.20%	41,603
Total Calçado/Total Footwear	1,166,113	100.00%	318,242	100.00%	847,872

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Evolução das Exportações por Tipo de Calçado

Exports Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	38,840	40.31%	24,295	37.76%	21,183	33.21%
Calçado de Homem/Men's Footwear	27,846	28.90%	16,298	25.33%	17,032	26.70%
Calçado de Criança/Children's Footwear	11,131	11.55%	6,063	9.42%	5,560	8.72%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	911	0.95%	1,361	2.12%	1,290	2.02%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	901	0.94%	1,132	1.76%	1,229	1.93%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	500	0.52%	204	0.32%	353	0.55%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	3,315	3.44%	2,058	3.20%	2,769	4.34%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	83,444	86.61%	51,411	79.90%	49,417	77.47%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	4,097	4.25%	3,831	5.95%	4,538	7.11%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWeart	1,957	2.03%	2,712	4.21%	2,786	4.37%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	2,924	3.03%	3,703	5.76%	4,172	6.54%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	3,925	4.07%	2,688	4.18%	2,878	4.51%
Total Calçado/Total Footwear	96,347	100.00%	64,344	100.00%	63,792	100.00%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousand pairs

Evolução das Exportações por Tipo de Calçado

Exports Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	636,099	42.80%	490,683	43.11%	478,853	41.06%
Calçado de Homem/Men's Footwear	525,828	35.38%	355,621	31.24%	371,613	31.87%
Calçado de Criança/Children's Footwear	130,209	8.76%	87,359	7.68%	78,223	6.71%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	13,113	0.88%	24,050	2.11%	24,361	2.09%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	20,092	1.35%	24,055	2.11%	25,569	2.19%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	7,328	0.49%	5,110	0.45%	7,223	0.62%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	49,788	3.35%	35,461	3.12%	44,891	3.85%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	1,382,458	93.01%	1,022,340	89.82%	1,030,734	88.39%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	24,438	1.64%	31,037	2.73%	34,642	2.97%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWeart	9,695	0.65%	15,369	1.35%	15,417	1.32%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	17,253	1.16%	20,863	1.83%	30,346	2.60%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	52,437	3.53%	48,585	4.27%	54,974	4.71%
Total Calçado/Total Footwear	1,486,281	100.00%	1,138,195	100.00%	1,166,113	100.00%

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Evolução das Importações por Tipo de Calçado

Imports Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Quantity Quantidade	%	Quantity Quantidade	%	Quantity Quantidade	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	1,657	6.44%	2,820	7.19%	3,780	9.17%
Calçado de Homem/Men's Footwear	1,132	4.40%	1,842	4.70%	2,216	5.38%
Calçado de Criança/Children's Footwear	826	3.21%	1,778	4.53%	1,818	4.41%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	224	0.87%	1,214	3.10%	1,059	2.57%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	243	0.95%	678	1.73%	661	1.60%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	1,482	5.77%	935	2.38%	758	1.84%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	465	1.81%	1,472	3.75%	1,625	3.94%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	6,028	23.45%	10,738	27.39%	11,917	28.92%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	7,964	30.98%	10,723	27.35%	12,207	29.63%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWeart	277	1.08%	478	1.22%	498	1.21%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	7,331	28.52%	15,008	38.27%	13,982	33.94%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	4,105	15.97%	2,266	5.78%	2,596	6.30%
Total Calçado/Total Footwear	25,706	100.00%	39,212	100.00%	41,200	100.00%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousand pairs

Evolução das Importações por Tipo de Calçado

Imports Trends by Type of Footwear

	1999		2005		2006	
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%
Calçado de Senhora/Ladies Footwear	31,371	16.72%	45,150	15.82%	62,696	19.70%
Calçado de Homem/Men's Footwear	26,516	14.14%	40,652	14.24%	48,369	15.20%
Calçado de Criança/Children's Footwear	12,830	6.84%	21,276	7.45%	27,293	8.58%
Calçado Unisexo/Unisex Footwear	2,928	1.56%	14,616	5.12%	15,138	4.76%
Calçado de Segurança/Safety Footwear	3,383	1.80%	7,288	2.55%	7,219	2.27%
Calçado de Desporto/Sports Footwear	19,758	10.53%	13,428	4.70%	10,492	3.30%
Outro Calçado em Pele/Other Leather Footwear	6,225	3.32%	21,375	7.49%	24,021	7.55%
Sub Total Calçado em Pele/Sub-Total Leather Footwear	103,010	54.92%	163,786	57.37%	195,228	61.35%
Calçado em Têxtil/Textile Uppers Footwear	39,543	21.08%	52,162	18.27%	51,863	16.30%
Calçado Impermeável/Water Resistent FootWeart	2,164	1.15%	3,105	1.09%	3,387	1.06%
Outro Calçado em Plástico/Other Plastic Footwear	27,447	14.63%	55,005	19.27%	54,392	17.09%
Calçado em outros materiais/Other Materials Footwear	15,411	8.22%	11,416	4.00%	13,371	4.20%
Total Calçado/Total Footwear	187,574	100.00%	285,473	100.00%	318,242	100.00%

Valor: Milhares Euros/Value: Thousand Euros

Importações e Exportações por Tipo de Componentes para Calçado e Artigos de Pele 2006

Imports and Exports by Type of Footwear Components and Leather Goods 2006

	Exportações Exports	%	Importações Imports	%	Saldo Comercial Trade Balance
Gaspeas / Uppers	18,804	36.61%	59,753	62.39%	-40,949
Solas e Saltos / Soles and Heels	20,882	40.65%	21,289	22.23%	-407
Outros componentes / Other components	11,683	22.74%	14,727	15.38%	-3,044
Total de Componentes / Components Total	51,369	100.00%	95,770	100.00%	-44,401
Malas e Bolsas / Handbags and Travel Bags	11,120	33.61%	109,394	67.95%	-98,274
Vestuário e Acessórios em Pele / Apparel and Leather Accessories	6,069	18.35%	35,848	22.27%	-29,779
Outros Artigos em Pele / Other Leather Goods	15,891	48.04%	15,738	9.78%	152
Total de Artigos de Pele / Leather Goods Total	33,080	100.00%	160,981	100.00%	-127,901

Valor: Milhares Euros / Value: Thousand Euros

Evolução das Exportações por Tipo de Componentes para Calçado e Artigos de Pele

Exports Trend by Type of Footwear Components and Leather Goods

	1999		2005		2006	
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%
Gaspeas / Uppers	72,637	73.21%	28,767	48.78%	18,804	36.61%
Solas e Saltos / Soles and Heels	16,505	16.64%	19,190	32.54%	20,882	40.65%
Outros componentes / Other components	10,070	10.15%	11,020	18.68%	11,683	22.74%
Total de Componentes / Components Total	99,212	100.00%	58,977	100.00%	51,369	100.00%
Malas e Bolsas / Handbags and Travel Bags	6,911	36.50%	9,682	37.83%	11,120	33.61%
Vestuário e Acessórios em Pele Apparel and Leather Accessories	4,837	25.55%	5,880	22.98%	6,069	18.35%
Outros Artigos em Pele / Other Leather Goods	7,183	37.94%	10,030	39.19%	15,891	48.04%
Total de Artigos de Pele / Leather Goods Total	18,931	100.00%	25,592	100.00%	33,080	100.00%

Valor: Milhares Euros / Value: Thousand Euros

Evolução das Importações por Tipo de Componentes para Calçado e Artigos de Pele

Imports Trend by Type of Footwear Components and Leather Goods

	1999		2005		2006	
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%
Gaspeas / Uppers	69,031	48.18%	66,862	64.55%	59,753	62.39%
Solas e Saltos / Soles and Heels	51,858	36.19%	22,221	21.45%	21,289	22.23%
Outros componentes / Other components	22,389	15.63%	14,496	13.99%	14,727	15.38%
Total de Componentes / Components Total	143,278	100.00%	103,578	100.00%	95,770	100.00%
Malas e Bolsas / Handbags and Travel Bags	65,749	45.89%	94,538	91.27%	109,394	114.23%
Vestuário e Acessórios em Pele Apparel and Leather Accessories	27,440	19.15%	38,596	37.26%	35,848	37.43%
Outros Artigos em Pele / Other Leather Goods	9,971	6.96%	11,814	11.41%	15,738	16.43%
Total de Artigos de Pele / Leather Goods Total	103,160	72.00%	144,948	139.94%	160,981	168.09%

Valor: Milhares Euros / Value: Thousand Euros

Exportações de Calçado. Grandes Áreas

Footwear Export Trends, Global Areas

	1999		2005		2006			
	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	%06/05	%06/99
Europa/Europe	90,890	94.34%	61,107	94.97%	60,883	95.44%	-0.37%	-33.01%
América/America	3,994	4.15%	2,033	3.16%	1,455	2.28%	-28.42%	-63.56%
África/Africa	689	0.72%	587	0.91%	876	1.37%	49.13%	27.07%
Ásia/ Asia	694	0.72%	523	0.81%	458	0.72%	-12.35%	-33.91%
Oceania e Outros/ Oceania and Others	80	0.08%	94	0.15%	119	0.19%	27.37%	49.73%
Total	96,347	100.00%	64,344	100.00%	63,792	100.00%	-0.86%	-33.79%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousands pairs

Exportações de Calçado. Grandes Áreas

Footwear Export Trends, Global Areas

	1999		2005		2006			
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%	%06/05	%06/99
Europa/Europe	1,397,142	94.00%	1,075,133	94.46%	1,111,694	95.33%	3.40%	-20.43%
América/America	64,814	4.36%	41,875	3.68%	32,106	2.75%	-23.33%	-50.46%
África/Africa	7,888	0.53%	6,854	0.60%	9,966	0.85%	45.40%	26.34%
Ásia/ Asia	15,156	1.02%	12,244	1.08%	9,898	0.85%	-19.16%	-34.69%
Oceania e Outros/ Oceania and Others	1,281	0.09%	2,089	0.18%	2,449	0.21%	17.19%	91.17%
Total	1,486,281	100.00%	1,138,195	100.00%	1,166,113	100.00%	2.45%	-21.54%

Valor: Milhares Euros/Value: Thousands Euros

Exportações de Calçado. Principais Compradores

Footwear Exports. Main Buyers

	2001		2005		2006			
	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	%06/05	%06/01
França/France	18,723	20.26%	15,792	24.54%	15,795	24.76%	0.02%	-15.64%
Alemanha/Germany	23,560	25.50%	12,418	19.30%	12,278	19.25%	-1.13%	-47.89%
Espanha/Spain	4,767	5.16%	7,788	12.10%	9,226	14.46%	18.46%	93.52%
Reino Unido/United Kingdom	18,443	19.96%	9,761	15.17%	8,601	13.48%	-11.88%	-53.36%
Holanda/Netherlands	8,782	9.50%	6,200	9.64%	6,433	10.08%	3.76%	-26.75%
Dinamarca/Denmark	2,844	3.08%	2,410	3.75%	1,987	3.12%	-17.54%	-30.13%
Bélgica/Belgium	2,128	2.30%	1,321	2.05%	1,188	1.86%	-10.10%	-44.18%
Estados Unidos/United States	3,003	3.25%	1,482	2.30%	966	1.51%	-34.78%	-67.83%
Irlanda/Ireland	925	1.00%	853	1.33%	840	1.32%	-1.52%	-9.26%
Suécia/Sweden	2,169	2.35%	865	1.34%	706	1.11%	-18.34%	-67.43%
Itália/Italy	764	0.83%	563	0.87%	628	0.99%	11.65%	-17.79%
Angola/ Angola	347	0.38%	370	0.57%	607	0.95%	64.17%	74.79%
Rússia/ Russia	90	0.10%	401	0.62%	583	0.91%	45.10%	549.12%
Grécia/Greece	660	0.71%	614	0.95%	567	0.89%	-7.67%	-14.11%
Suíça/Switzerland	656	0.71%	509	0.79%	490	0.77%	-3.78%	-25.38%
Noruega/Norway	1,124	1.22%	550	0.86%	469	0.74%	-14.69%	-58.25%
Canadá/ Canada	696	0.75%	482	0.75%	395	0.62%	-18.20%	-43.30%
Turquia/Turkey	17	0.02%	284	0.44%	272	0.43%	-4.52%	1508.93%
Austria/ Austria	651	0.70%	230	0.36%	195	0.31%	-15.47%	-70.12%
Polónia/ Poland	109	0.12%	24	0.04%	108	0.17%	339.71%	-0.96%
Outros/Others	1,935	2.09%	1,425	2.21%	1,459	2.29%	2.36%	-24.60%
Total/ Total	92,395	100.00%	64,344	100.00%	63,792	100.00%	-0.86%	-30.96%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousands pairs

Exportações de Calçado. Principais Compradores

Footwear Exports. Main Buyers

	2001		2005		2006			
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%	%06/05	%06/01
França/France	334,477	20.91%	294,662	25.89%	320,890	27.52%	8.90%	-4.06%
Alemanha/Germany	417,929	26.13%	219,858	19.32%	236,671	20.30%	7.65%	-43.37%
Reino Unido/United Kingdom	321,195	20.08%	171,666	15.08%	157,063	13.47%	-8.51%	-51.10%
Holanda/Netherlands	148,769	9.30%	120,596	10.60%	124,124	10.64%	2.93%	-16.57%
Espanha/Spain	48,098	3.01%	84,841	7.45%	96,539	8.28%	13.79%	100.71%
Dinamarca/Denmark	56,840	3.55%	53,236	4.68%	44,995	3.86%	-15.48%	-20.84%
Bélgica/Belgium	41,102	2.57%	24,068	2.11%	23,558	2.02%	-2.12%	-42.68%
Estados Unidos/United States	62,018	3.88%	31,783	2.79%	21,947	1.88%	-30.95%	-64.61%
Suécia/Sweden	39,853	2.49%	18,475	1.62%	17,524	1.50%	-5.15%	-56.03%
Irlanda/Ireland	14,566	0.91%	16,836	1.48%	16,889	1.45%	0.32%	15.95%
Rússia/ Russia	2,593	0.16%	11,957	1.05%	14,084	1.21%	17.79%	443.19%
Itália/Italy	12,957	0.81%	11,284	0.99%	13,069	1.12%	15.82%	0.86%
Noruega/Norway	18,955	1.19%	11,561	1.02%	10,099	0.87%	-12.65%	-46.72%
Grécia/Greece	8,105	0.51%	10,446	0.92%	9,854	0.85%	-5.67%	21.58%
Suíça/Switzerland	11,024	0.69%	9,049	0.80%	8,438	0.72%	-6.76%	-23.46%
Canadá/ Canada	12,077	0.76%	9,582	0.84%	8,315	0.71%	-13.22%	-31.15%
Angola/ Angola	5,971	0.37%	4,908	0.43%	7,521	0.65%	53.26%	25.97%
Turquia/Turkey	184	0.01%	2,440	0.21%	3,287	0.28%	34.75%	1691.12%
Japão/Japan	4,729	0.30%	3,165	0.28%	2,845	0.24%	-10.10%	-39.85%
Austria/ Austria	9,308	0.58%	3,803	0.33%	2,781	0.24%	-26.87%	-70.12%
Outros/Others	28,581	1.79%	23,979	2.11%	25,619	2.20%	6.84%	-10.37%
Total/ Total	1,599,330	100.00%	1,138,195	100.00%	1,166,113	100.00%	2.45%	-27.09%

Valor: Milhares de Euros/Value: Thousands Euros

Exportações por tipo de Produto. Calçado de Senhora em Pele . Principais Compradores

Exports By Type of Product. Ladies Leather Footwear . Main Buyers

	2005		2006		%06/05		
	Milhares Pares Thousand Pairs	Milhares Euros Thousand Euros	Milhares Pares Thousand Pairs	Milhares Euros Thousand Euros	Preço médio Average Price	Volume Volume	Valor Value
França/France	6,469	133,651	6,746	154,046	22.83 €	4.28%	15.26%
Alemanha/Germany	6,016	114,248	4,882	112,036	22.95 €	-18.85%	-1.94%
Holanda/Netherlands	2,067	51,584	1,678	44,529	26.54 €	-18.83%	-13.68%
Reino Unido/United Kigdom	2,960	51,526	1,890	34,668	18.35 €	-36.16%	-32.72%
Espanha/Spain	1,427	28,326	1,427	29,480	20.66 €	-0.02%	4.07%
Dinamarca/Denmark	1,280	27,284	1,007	23,198	23.04 €	-21.36%	-14.98%
Estados Unidos/United States	767	16,474	534	12,550	23.49 €	-30.31%	-23.82%
Bélgica/Belgium	561	10,570	563	11,488	20.40 €	0.40%	8.68%
Suécia/Sweden	423	9,434	334	9,090	27.19 €	-20.90%	-3.64%
Noruega/Norway	379	8,462	275	6,802	24.77 €	-27.50%	-19.62%
Itália/Italy	209	5,264	264	6,409	24.28 €	26.11%	21.74%
Rússia/ Russia	95	2,561	182	5,560	30.50 €	91.97%	117.09%
Grécia/Greece	372	6,609	275	5,288	19.22 €	-26.07%	-19.99%
Canada/ Canada	222	4,619	142	3,484	24.51 €	-36.07%	-24.59%
Suiça/Switzerland	199	2,912	174	3,002	17.28 €	-12.66%	3.11%
Irlanda/Ireland	169	3,403	143	2,970	20.84 €	-15.43%	-12.71%
Turquia/Turkey	100	1,597	90	1,611	18.00 €	-10.20%	0.90%
Ucrânia/Ukraine	31	843	53	1,348	25.51 €	71.86%	60.05%
Luxemburgo/ Luxemburg	73	1,089	67	1,132	16.92 €	-8.86%	3.97%
Japão/Japan	26	1,373	25	1,106	44.84 €	-4.42%	-19.43%
Outros/Others	450	8,855	434	9,058	20.89 €	-3.64%	2.30%
Total/ Total	24,295	490,683	21,183	478,853	22.61 €	-12.81%	-2.41%

Exportações por tipo de Produto. Calçado Homem em Pele. Principais Compradores

Exports By Type of Product. Men's Leather Footwear .Main Buyers

	2005		2006		%06/05		
	Milhares Pares Thousand Pairs	Milhares Euros Thousand Euros	Milhares Pares Thousand Pairs	Milhares Euros Thousand Euros	Preço médio Average Price	Volume	Valor Value
França/France	4,023	92,948	4,062	97,407	23.98 €	0.99%	4.80%
Reino Unido/United Kingdom	3,934	77,886	4,607	89,902	19.51 €	17.13%	15.43%
Holanda/Netherlands	1,529	32,710	2,190	44,810	20.46 €	43.20%	36.99%
Alemanha/Germany	1,585	33,288	1,508	34,086	22.60 €	-4.87%	2.40%
Espanha/Spain	1,422	28,358	1,495	29,762	19.90 €	5.14%	4.95%
Dinamarca/Denmark	787	18,710	494	13,134	26.61 €	-37.32%	-29.80%
Irlanda/Ireland	372	9,271	366	9,531	26.05 €	-1.69%	2.80%
Estados Unidos/United States	559	12,921	296	7,102	24.01 €	-47.06%	-45.03%
Rússia/ Russia	260	8,799	233	6,293	27.06 €	-10.54%	-28.49%
Suécia/Sweden	278	5,811	210	5,034	23.96 €	-24.33%	-13.37%
Bélgica/Belgium	308	6,531	218	4,776	21.86 €	-29.00%	-26.87%
Itália/Italy	123	3,718	153	4,544	29.61 €	24.39%	22.20%
Canadá/ Canada	219	4,429	220	4,414	20.06 €	0.64%	-0.35%
Grécia/Greece	144	2,956	148	3,093	20.87 €	2.98%	4.62%
Angola/ Angola	95	1,860	136	2,366	17.37 €	43.30%	27.21%
Noruega/Norway	113	2,319	61	1,352	22.31 €	-46.25%	-41.68%
Turquia/Turkey	8	172	54	1,312	24.33 €	580.03%	663.66%
Japão/Japan	29	1,272	26	1,084	41.58 €	-8.67%	-14.77%
Suíça/Switzerland	55	1,150	45	1,058	23.33 €	-18.16%	-8.00%
Austrália/ Austrália	27	644	42	1,045	25.09 €	55.56%	62.28%
Outros/Others	429	9,867	467	9,508	20.36 €	8.92%	-3.63%
Total/ Total	16,298	355,621	17,032	371,613	21.82 €	4.51%	4.50%

Importação de Calçado. Principais Fornecedores

Footwear Imports. Main Suppliers

	1999		2005		2006			
	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	Quantidade Quantity	%	%06/05	%06/99
Europa / Europe	21,176	82.38%	29,300	74.72%	30,094	73.04%	2.71%	42.12%
América / America	449	1.75%	2,361	6.02%	1,646	4.00%	-30.28%	266.40%
África / Africa	107	0.42%	13	0.03%	34	0.08%	149.38%	-68.66%
Ásia / Asia	3,973	15.46%	7,536	19.22%	9,426	22.88%	25.07%	137.24%
Oceania e Outros / Oceania and Others	0	0.00%	1	0.00%	1	0.00%	-22.84%	275.40%
Total	25,706	100.00%	28,415	100.00%	31,977	100.00%	12.53%	24.40%

Quantidade: Milhares pares/Quantity: Thousands pairs

Importação de Calçado. Principais Fornecedores

Footwear Imports. Main Suppliers

	1999		2005		2006			
	Value Valor	%	Value Valor	%	Value Valor	%	%06/05	%06/99
Europa / Europe	167,960	89.54%	252,475	88.44%	274,943	86.39%	8.90%	63.70%
América / America	2,931	1.56%	15,691	5.50%	14,055	4.42%	-10.43%	379.52%
África / Africa	1,426	0.76%	107	0.04%	145	0.05%	35.56%	-89.82%
Ásia / Asia	15,256	8.13%	17,188	6.02%	29,086	9.14%	69.22%	90.65%
Oceania e Outros / Oceania and Others	1	0.00%	11	0.00%	12	0.00%	10.65%	822.75%
Total	187,574	100.00%	285,473	100.00%	318,242	100.00%	11.48%	69.66%

Valor: Milhares Euros/Value: Thousands Euros

Importação de Calçado. Principais Fornecedores

Footwear Imports. Main Suppliers

	2005		2006		% 06/05	% 06/05
	Milhares Pares Thousand Pairs	Milhares Euros Thousand Euros	Milhares Pares Thousand Pairs	Milhares Euros Thousand Euros	Volume Volume	Valor Valor
Espanha/Spain	15,056	132,252	16,557	147,318	9.96%	11.39%
Bélgica/Belgium	1,828	40,684	1,618	40,173	-11.50%	-1.25%
Holanda/Netherlands	7,532	28,232	7,376	35,922	-2.07%	27.24%
China/China	6,491	12,536	8,411	22,135	29.58%	76.57%
Itália /Italy	1,392	19,644	1,208	21,833	-13.22%	11.14%
França/France	1,326	14,546	2,069	16,669	56.03%	14.59%
Brazil/Brasil	2,342	15,080	1,633	13,602	-30.27%	-9.80%
Alemanha/Germany	1,411	9,049	800	7,378	-43.33%	-18.47%
Índia/India	105	993	360	4,760	241.43%	379.41%
Reino Unido /United Kigdom	80	1,609	94	1,531	16.81%	-4.88%
Dinamarca /Denmark	189	2,577	41	1,211	-78.23%	-53.01%
Luxemburgo/Luxemburg	8	788	10	1,148	31.99%	45.75%
Áustria/Austria	374	2,095	278	1,055	-25.67%	-49.66%
Vietname/Vietnam	324	1,367	181	812	-44.21%	-40.59%
Estados Unidos/United States	15	550	10	428	-29.64%	-22.27%
Malásia /Malasya	313	917	220	370	-29.60%	-59.69%
Paquistão/Pakistan	7	6	41	270	505.10%	4352.66%
República Checa/Czech Republic	0	5	10	224	4526.07%	4195.89%
Indonésia/Indonesia	26	210	35	191	33.61%	-9.32%
Bangladesh/Bangladesh	25	58	98	160	284.19%	175.09%
Outros/Others	367	2,274	150	1,056	-59.07%	-53.58%
Total	39,212	285,473	41,200	318,242	5.07%	11.48%

Exportações de componentes para Calçado. Principais Compradores

Footwear Components Exports. Main Buyers

	2001		2005		2006		%06/05	%06/01
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%		
Alemanha/Germany	62,287	66.38%	33,439	56.70%	21,905	42.64%	-34.49%	-64.83%
França/France	15,808	16.85%	8,536	14.47%	8,704	16.94%	1.97%	-44.94%
Espanha/Spain	2,221	2.37%	5,191	8.80%	5,215	10.15%	0.45%	134.77%
Slováquia/ Eslováquia	1,089	1.16%	1,521	2.58%	2,533	4.93%	66.54%	132.70%
Morocco/ Marrocos	428	0.46%	1,318	2.23%	2,250	4.38%	70.72%	425.73%
Índia/ Índia	344	0.37%	1,175	1.99%	1,557	3.03%	32.50%	353.08%
Austria/Austria	1,553	1.66%	1,285	2.18%	1,286	2.50%	0.06%	-17.22%
Israel/ Israel	15	0.02%	934	1.58%	1,100	2.14%	17.83%	7386.44%
Holanda/Netherlands	1,633	1.74%	877	1.49%	1,006	1.96%	14.64%	-38.44%
Reino Unido/United Kingdom	1,143	1.22%	796	1.35%	964	1.88%	21.00%	-15.73%
Romenia/ Roménia	1,088	1.16%	1,112	1.89%	556	1.08%	-50.03%	-48.91%
Cape Verde/Cabo Verde	155	0.17%	344	0.58%	487	0.95%	41.76%	214.19%
Hungria/Hungary	27	0.03%	333	0.56%	480	0.94%	44.35%	1699.06%
Finlândia/Finland	368	0.39%	45	0.08%	470	0.91%	947.74%	27.77%
Itália/Italy	698	0.74%	238	0.40%	421	0.82%	77.04%	-39.71%
Bélgica/Belgium	25	0.03%	53	0.09%	377	0.73%	616.97%	1380.33%
Tailândia/Thailand	131	0.14%	41	0.07%	226	0.44%	455.15%	72.19%
Polónia/Poland	98	0.10%	160	0.27%	194	0.38%	21.25%	97.83%
Rep Checa/Czech Rep	0	0.00%	112	0.19%	175	0.34%	56.19%	
Suíça/Switzerland	41	0.04%	223	0.38%	160	0.31%	-28.47%	292.44%
Outros/Others	4,685	4.99%	1,243	2.11%	1,304	2.54%	4.84%	-72.18%
Total/ Total	93,838	100.00%	58,977	100.00%	51,369	100.00%	-12.90%	-45.26%

Valor: Milhares de Euros/Value: Thousands Euros

Importações de componentes para Calçado. Principais Fornecedores

Footwear Components Imports. Main Suppliers

	2001		2005		2006		%06/05	%06/01
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%		
Alemanha/Germany	34,396	22.43%	21,053	20.33%	27,920	29.15%	32.62%	-18.83%
Índia/India	14,937	9.74%	19,910	19.22%	17,165	17.92%	-13.79%	14.91%
França/France	16,589	10.82%	9,886	9.54%	11,268	11.77%	13.97%	-32.08%
Itália/Italy	23,503	15.33%	10,981	10.60%	10,391	10.85%	-5.37%	-55.79%
Espanha/Spain	12,038	7.85%	8,413	8.12%	9,884	10.32%	17.49%	-17.89%
Indonésia/Indonesia	32,693	21.32%	20,715	20.00%	8,458	8.83%	-59.17%	-74.13%
Eslováquia/Slovakia	188	0.12%	2,350	2.27%	2,681	2.80%	14.10%	1328.15%
Cabo Verde /Cape Verde	4,416	2.88%	2,505	2.42%	2,439	2.55%	-2.62%	-44.77%
Holanda/Netherlands	1,018	0.66%	952	0.92%	1,209	1.26%	27.05%	18.78%
Brasil/Brazil	55	0.04%	1,919	1.85%	1,188	1.24%	-38.10%	2068.70%
Austria/Austria	1,859	1.21%	1,767	1.71%	1,034	1.08%	-41.50%	-44.39%
China/China	5,504	3.59%	1,494	1.44%	513	0.54%	-65.62%	-90.67%
Maroccos/ Marroco	52	0.03%	132	0.13%	280	0.29%	111.83%	437.37%
Colombia/ Colombia	0	0.00%	116	0.11%	273	0.28%	134.83%	
Roménia/Romania	38	0.02%	473	0.46%	236	0.25%	-50.23%	518.96%
Guatemala/Guatemala	0	0.00%	0	0.00%	202	0.21%		
HK /China, HK SAR	132	0.09%	222	0.21%	144	0.15%	-35.46%	8.94%
Israel/ Israel	0	0.00%	0	0.00%	89	0.09%		
Tailândia/Thailand	67	0.04%	6	0.01%	85	0.09%	1391.32%	26.38%
Bélgica/Belgium	90	0.06%	12	0.01%	77	0.08%	518.87%	-15.05%
Outros/Others	5,755	3.75%	672	0.65%	234	0.24%	-65.16%	-95.93%
Total	153,330	100.00%	103,578	100.00%	95,770	100.00%	-7.54%	-37.54%

Valor: Milhares de Euros / Value: Thousands Euros

Exportações de Artigos de Pele. Principais Compradores

Leather Goods Exports. Main Buyers

	2001		2005		2006			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	%06/05	%06/01
	Value	%	Value	%	Value	%		
Espanha/Spain	3,506	13.72%	8,323	32.49%	11,017	30.19%	32.37%	214.27%
França/France	11,859	46.40%	4,853	18.94%	7,542	20.67%	55.40%	-36.40%
Holanda/Netherlands	0	0.00%	0	0.00%	3,396	9.31%		
Angola/ Angola	690	2.70%	1,994	7.78%	2,753	7.54%	38.05%	298.80%
Suiça/Switzerland	408	1.60%	887	3.46%	1,293	3.54%	45.73%	216.93%
Reino Unido / United Kigdom	1,524	5.96%	932	3.64%	886	2.43%	-5.03%	-41.87%
Bélgica/Belgium	600	2.35%	793	3.10%	819	2.24%	3.24%	36.57%
Estados Unidos/United States	930	3.64%	871	3.40%	792	2.17%	-9.01%	-14.80%
Dinamarca/Denmark	988	3.86%	747	2.91%	791	2.17%	5.99%	-19.88%
Polónia/Poland	100	0.39%	589	2.30%	772	2.12%	31.20%	671.80%
Alemanha/Germany	791	3.10%	603	2.35%	734	2.01%	21.68%	-7.26%
Itália/Italy	471	1.84%	622	2.43%	702	1.92%	12.86%	49.05%
Austria/Austria	146	0.57%	385	1.50%	462	1.27%	20.20%	216.41%
Arábia Saudita/Saudi Arabia	17	0.07%	280	1.09%	447	1.23%	59.60%	2535.90%
Irlanda/ Irland	366	1.43%	546	2.13%	415	1.14%	-24.11%	13.42%
Tunisia/ Tunisia	0	0.00%	6	0.02%	356	0.98%		
Holanda/Netherlands	164	0.64%	254	0.99%	329	0.90%	29.33%	100.80%
Índia/India	37	0.14%	234	0.91%	309	0.85%	32.07%	734.49%
Suécia/Sweden	581	2.27%	215	0.84%	224	0.61%	3.79%	-61.51%
Cabo Verde/Cape Verde	131	0.51%	131	0.51%	182	0.50%	38.54%	38.45%
Outros/Others	2,250	8.80%	2,354	9.19%	2,269	6.22%	-3.60%	0.86%
Total/ Total	25,557	100.00%	25,620	100.00%	36,489	100.00%	42.43%	42.78%

Valor: Milhares de Euros / Value: Thousands Euros

Importações de Artigos de Pele. Principais Fornecedores

Leather Goods Imports. Main Suppliers

	2001		2005		2006			
	Valor Value	%	Valor Value	%	Valor Value	%	%06/05	%06/01
Espanha/Spain	44,960	28.81%	50,941	34.82%	55,630	34.53%	9.20%	23.73%
Itália/Italy	18,752	12.02%	16,725	11.43%	21,790	13.53%	30.29%	16.20%
França/France	16,809	10.77%	15,069	10.30%	18,409	11.43%	22.16%	9.52%
China/China	16,633	10.66%	16,158	11.04%	18,101	11.24%	12.03%	8.82%
Bélgica/Belgium	7,688	4.93%	10,525	7.19%	11,261	6.99%	6.99%	46.47%
Holanda/Netherlands	11,280	7.23%	10,210	6.98%	9,559	5.93%	-6.38%	-15.26%
Alemanha/Germany	12,919	8.28%	8,429	5.76%	7,353	4.56%	-12.77%	-43.08%
Índia/India	4,877	3.13%	6,261	4.28%	5,255	3.26%	-16.07%	7.73%
Eslovénia/Slovenia	0	0.00%	0	0.00%	2,436	1.51%		
Paquistão / Paquistan	4,886	3.13%	2,467	1.69%	2,263	1.40%	-8.26%	-53.68%
Reino Unido/United Kigdom	6,846	4.39%	1,403	0.96%	1,871	1.16%	33.36%	-72.67%
Turquia /Turkey	3,690	2.36%	1,393	0.95%	1,546	0.96%	10.93%	-58.12%
Hungria/Hungary	677	0.43%	1,590	1.09%	1,045	0.65%	-34.26%	54.39%
Hong-Kong/Hong-kong	1,139	0.73%	1,851	1.27%	711	0.44%	-61.57%	-37.54%
Estados Unidos/United States	596	0.38%	382	0.26%	674	0.42%	76.40%	13.12%
Luxemburgo/Luxemburg	10	0.01%	524	0.36%	643	0.40%	22.78%	6092.74%
Austria/Austria	25	0.02%	408	0.28%	404	0.25%	-0.96%	1543.71%
Brasil/Brazil	261	0.17%	491	0.34%	368	0.23%	-25.09%	41.14%
Dinamarca/Denmark	297	0.19%	168	0.11%	331	0.21%	96.95%	11.69%
Suécia/Sweden	81	0.05%	128	0.09%	173	0.11%	34.68%	113.61%
Outros/Others	3,644	2.34%	1,185	0.81%	1,269	0.79%	7.10%	-65.17%
Total	156,071	100.00%	146,310	100.00%	161,093	100.00%	10.10%	3.22%

Valor: Milhares de Euros / Value: Thousands Euros

